

2025/1919

26.9.2025

**ROZPORZĄDZENIE WYKONAWCZE KOMISJI (UE) 2025/1919****z dnia 25 września 2025 r.**

**nakładające ostateczne cło antydumpingowe i stanowiące o ostatecznym pobraniu cła tymczasowego nałożonego na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu tych wyrobów pochodzących z Indii**

KOMISJA EUROPEJSKA,

uwzględniając Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej,

uwzględniając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej <sup>(1)</sup> („rozporządzenie podstawowe”), w szczególności jego art. 9 ust. 4,

a także mając na uwadze, co następuje:

**1. PROCEDURA****1.1. Wszczęcie postępowania**

- (1) 8 sierpnia 2024 r. na podstawie art. 5 rozporządzenia podstawowego Komisja Europejska („Komisja”) wszczęła dochodzenie antydumpingowe dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu („państwa, których dotyczy postępowanie”). Komisja opublikowała zawiadomienie o wszczęciu postępowania w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* <sup>(2)</sup> („zawiadomienie o wszczęciu”).
- (2) Komisja wszczęła dochodzenie w następstwie skargi złożonej 24 czerwca 2024 r. przez Europejskie Stowarzyszenie Hutnictwa Stali („EUROFER” lub „skarżący”). Skargę złożono w imieniu przemysłu Unii zajmującego się produkcją niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej lub pozostałej stali stopowej w rozumieniu art. 5 ust. 4 rozporządzenia podstawowego. W skardze przedstawiono dowody na wystąpienie dumpingu i wynikającej z niego istotnej szkody, które były wystarczające, by uzasadnić wszczęcie dochodzenia.

**1.2. Rejestracja**

- (3) Rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2024/2719 („rozporządzenie w sprawie rejestracji”) <sup>(3)</sup> Komisja poddała rejestracji przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu.

**1.3. Środki tymczasowe**

- (4) Zgodnie z art. 19a rozporządzenia podstawowego w dniu 14 marca 2025 r. Komisja przedstawiła stronom podsumowanie dotyczące zaproponowanych celów oraz szczegóły dotyczące obliczania marginesów dumpingu i marginesów odpowiednich do usunięcia szkody, jaką ponosi przemysł Unii. Zainteresowane strony poproszono o przedstawienie uwag na temat prawidłowości obliczeń w ciągu trzech dni roboczych. Komisja nie otrzymała uwag dotyczących prawidłowości obliczeń.

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 176 z 30.6.2016, s. 21, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj>.

<sup>(2)</sup> Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu (Dz.U. C, C/2024/4995, 8.8.2024, ELI: <http://data.europa.eu/eli/C/2024/4995/oj>).

<sup>(3)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2024/2719 z dnia 24 października 2024 r. poddające rejestracji przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Indii, Japonii i Wietnamu (Dz.U. L, 2024/2719, 25.10.2024, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2024/2719/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2719/oj)).

- (5) W dniu 7 kwietnia 2025 r. rozporządzeniem wykonawczym Komisji (UE) 2025/670 („rozporządzenie w sprawie cel tymczasowych”) (<sup>(4)</sup>) Komisja nałożyła tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu.

#### 1.4. Dalsze postępowanie

- (6) Po ujawnieniu istotnych faktów i ustaleń, na podstawie których nałożono tymczasowe cło antydumpingowe („ujawnienie tymczasowych ustaleń”), skarżący, którymi są następujący producenci eksportujący – Daido Steel Co., Ltd. („Daido”), Formosa Ha Tinh Steel Corporation („FHS”), Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E („Ezz Steel”), Nippon Steel Corporation („Nippon Steel”) i JFE Steel Corporation („JFE”), grupa Hoa Phat – oraz rząd Egiptu i rząd Japonii, przedstawili pisemne oświadczenia zawierające ich opinie na temat tymczasowych ustaleń w terminie przewidzianym w art. 2 ust. 1 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (7) Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, umożliwiono przedstawienie argumentów. Posiedzenia wyjaśniające odbyły się z udziałem Ezz Steel, rządu Egiptu, Nippon Steel i rządu Japonii.
- (8) Komisja kontynuowała poszukiwanie i weryfikowanie wszelkich informacji, które uznała za konieczne do sformułowania ostatecznych ustaleń. Dokonując ostatecznych ustaleń, Komisja przeanalizowała uwagi przedstawione przez zainteresowane strony i w stosownych przypadkach zmieniła swoje tymczasowe wnioski.
- (9) Komisja poinformowała wszystkie zainteresowane strony o istotnych faktach i ustaleniach, na podstawie których zamierzała nałożyć ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu („ujawnienie ostatecznych ustaleń”). Wszystkim stronom wyznaczono termin do zgłaszania uwag na temat ostatecznych ustaleń.
- (10) Stronom, które wystąpiły z odpowiednim wnioskiem, również umożliwiono przedstawienie argumentów. Odbyły się posiedzenia wyjaśniające z udziałem rządu Egiptu, Ezz Steel (EZDK i EFS), rządu Japonii i Nippon Steel.
- (11) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Komisja otrzymała uwagi od Daido, FHS, grupy Hoa Phat, Nippon Steel, JFE, rządu Japonii i EUROFER-u.
- (12) Przyjęto niektóre uwagi przedstawione przez Nippon Steel, które wpłynęły na poziom marginesu szkody dla tego producenta eksportującego i dla japońskich współpracujących producentów eksportujących nieobjętych próbą. W dniu 7 sierpnia 2025 r., w ramach dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, ponownie ujawniono nowe marginesy wszystkim stronom, zapewniając im możliwość zgłoszenia uwag. Nie otrzymano żadnych uwag.
- (13) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Komisja stwierdziła, że sprzedaż inna niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby dokonywana przez przemysł Unii na rzecz stron powiązanych została podwójnie policzona w danych dotyczących konsumpcji i sprzedaży przedstawionych w tabelach 1, 3 i 4 w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia. Udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i z innych państw trzecich, obliczony w tabelach 2 i 6, został odpowiednio skorygowany. Zmiana ta nie ma wpływu na istotne tendencje, a tym samym na ostateczne ustalenia, które zostały ujawnione. Biorąc jednak pod uwagę, że niektóre wartości różniły się nieznacznie od wartości ujawnionych w ramach ujawnienia ostatecznych ustaleń, dnia 18 sierpnia 2025 r. dokonano dodatkowego ujawnienia ostatecznych ustaleń, w którym poinformowano zainteresowane strony o tych zmianach. Zainteresowanym stronom umożliwiono przedstawienie uwag w ciągu 2 dni zgodnie z art. 20 ust. 5 zdanie ostatnie rozporządzenia podstawowego, zważywszy na ramy czasowe dochodzenia. Nie otrzymano żadnych uwag.

(<sup>(4)</sup>) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2025/670 z dnia 4 kwietnia 2025 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu, (Dz.U. L, 2025/670, 7.4.2025, s. 1, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2025/670/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj)).

### 1.5. Argumenty przedstawione po wszczęciu postępowania

#### 1.5.1. Argument dotyczący procedury

(14) Przedsiębiorstwo Formosa Ha Tinh Steel Corporation („FHS”) stwierdziło, że Komisja nie ustosunkowała się we właściwy sposób do jego argumentów dotyczących procedury, powołując się na to, że argumenty te wykraczały poza wymóg przedstawienia wystarczających dowodów, o którym mowa w art. 5 ust. 3 i 7 rozporządzenia podstawowego oraz art. 5.2 i 5.3 porozumienia antydumpingowego WTO. FHS przeanalizowało te trzy elementy: (i) brak podstawowych wskaźników ekonomicznych w skardze, (ii) wadliwą wersję nieopatrzoną klauzulą poufności oraz (iii) nieprzeprowadzenie przez Komisję pełnej analizy własnych słabości strukturalnych przemysłu Unii, rosnących kosztów dekarbonizacji oraz rekordowo wysokich cen energii elektrycznej. FHS było zdania, że szereg czynników wskazanych przez Komisję w rozdziale dotyczącym „związku przyczynowego” potwierdził jego argumenty, że skarżący nie przestrzegał standardu dotyczącego wszczęcia postępowania określonego w skardze. FHS twierdziło, że Komisja naruszyła ciężący na niej obowiązek przeprowadzenia obiektywnej analizy w oparciu o zebrane dowody, rozpatrując twierdzenia dotyczące procedury w oderwaniu od siebie i uznając dowody przedstawione przez skarżących jako „niewystarczające” bez odpowiedniego ustosunkowania się do poruszonych kwestii. Argumenty przedstawione przez tego producenta eksportującego w momencie wszczęcia postępowania dotyczące braku zebranych dowodów uzasadniających wszczęcie postępowania w rozumieniu art. 5.2 i 5.3 porozumienia antydumpingowego WTO zostały szczegółowo omówione w motywach 12–18 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Komisja zauważyła, że w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych należycie udokumentowano aspekty, które według tego producenta eksportującego były niekompletne lub przedstawione w sposób nietrafnie odzwierciedlający rzeczywisty stan przemysłu Unii. Te czynniki i wskaźniki dotyczyły następujących punktów związanych ze stanem przemysłu Unii:

- podziału wielkości przywozu na poszczególne kraje objęte postępowaniem,
- wielkości i wartości przywozu z państw nieobjętych postępowaniem,
- cen sprzedaży skarżącego i przemysłu Unii,
- zestawienia danych dotyczących zatrudnienia personelu administracyjnego i pracowników fizycznych bezpośrednio zaangażowanych w produkcję,
- wynagrodzeń pracowników,
- przepływu środków pieniężnych.

(15) Jak wspomniano w motywie 16 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, uznano, że wersja skargi otwarta do wglądu zainteresowanych stron zawiera wszystkie istotne dowody oraz niepoufne streszczenia danych, które zostały objęte poufnym traktowaniem, w celu umożliwienia zainteresowanym stronom skorzystania z prawa do obrony w trakcie całego postępowania. Argument ten został zatem odrzucony.

(16) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS powtórzyło, że przedstawione przez to przedsiębiorstwo konkretne przykłady, takie jak „brakujące tabele PCN; badania rynku zawierające informacje utajnione z uwagi na prawa autorskie; nieczytelne arkusze dotyczące mocy produkcyjnych” oraz brak uzasadnionego wyjaśnienia, dlaczego elementy te mogłyby pozostać ukryte, stanowiły naruszenie art. 6 porozumienia antydumpingowego WTO i art. 19 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, jednak przedsiębiorstwo to nie przedstawiło dodatkowych argumentów. Wobec braku nowych elementów i zgodnie z motywem 15 argument ten został odrzucony.

### 1.6. Kontrola wyrywkowa

(17) Wobec braku uwag dotyczących kontroli wyrywkowej potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 27–35 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

### 1.7. Indywidualne badanie

(18) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji potwierdzono informacje przedstawione w motywie 36 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

### 1.8. Odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i wizyty weryfikacyjne

(19) Przeprowadzono dodatkową wizytę weryfikacyjną w siedzibie EUROFER w Brukseli w Belgii.

### 1.9. Okres objęty dochodzeniem i okres badany

- (20) FHS argumentowało, że uznając w motywie 45 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, że w 2021 r. „odnotowano wyjątkowo niskie wartości”, jeśli chodzi o wykorzystanie mocy produkcyjnych, a także uznając gwałtowny wzrost cen po pandemii COVID-19, który miał miejsce w tym samym okresie, Komisja nie powinna była wykorzystywać tego „roku odbiegającego od normy” jako wartości odniesienia. Wybierając 2021 r. jako rok bazowy dla indeksu, Komisja stworzyła odchylenie mające wpływ na linię trendu.
- (21) Komisja odniosła się do tego argumentu w motywie 42 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, w którym stwierdziła, że nie należy wydłużać okresu badanego do 2020 r., ponieważ wyjątkowe okoliczności spowodowane kryzysem związanym z COVID-19 miały poważny wpływ na rynek i wyniki przemysłu Unii. Takie przedłużenie nie wniosłoby wartości dodanej, zwłaszcza że w 2020 r. przemysł poniósł znaczne straty, głównie ze względu na skutki pandemii COVID-19. Sytuacja na rynku zaczęła wracać do normy pod względem podaży i popytu, co tłumaczy poprawę sytuacji gospodarczej przemysłu Unii, jednak jednocześnie przemysł Unii ponownie zaczął doświadczać presji ze strony przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, co spowodowało spadek udziału w rynku i zysków, który stał się jeszcze dotkliwszy w 2023 r. i w OD. Ponadto długość okresu badanego była zgodna ze standardowymi praktykami dochodzeniowymi.
- (22) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS stwierdziło, że Komisja zignorowała jego propozycję, aby okres objęty dochodzeniem rozpoczynał się w 2019 r. zamiast w 2021 r., co doprowadziło do naruszenia spoczywającego na Komisji obowiązku zachowania standardu obiektywnej analizy, o której mowa w art. 3.1 porozumienia antydumpingowego. Dalsze uwagi otrzymane od producentów eksportujących po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, związane zarówno z początkiem okresu badanego, jak i z analizą szkody, omówiono w sekcji 4.
- (23) Wobec braku jakichkolwiek innych uwag dotyczących okresu objętego dochodzeniem („OD”) i okresu badanego potwierdzono informacje przedstawione w motywach 40–45 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

## 2. PRODUKT OBJĘTY POSTĘPOWANIEM I PRODUKT PODOBNY

### 2.1. Argumenty dotyczące zakresu produktu

- (24) Jeden producent eksportujący – Daido – zwrócił się o wyłączenie wszystkich rodzajów produkowanych przez niego płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco ze względu na to, że są one znane w branży jako stal narzędziowa i stal szybkotnąca, mimo że nie odpowiadają opisowi stali narzędziowej zawartemu w unijnej Nomenklaturze scalonej (CN).
- (25) Komisja potwierdziła w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, że stal narzędziowa i stal szybkotnąca nie wchodzi w zakres produktu objętego przedmiotowym dochodzeniem. Komisja uznała jednak, że wniosek przedsiębiorstwa Daido o wyłączenie wszystkich rodzajów płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco nie jest wystarczająco szczegółowy, co stwarza ryzyko, że może on obejmować również wiele zwykłych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco do zastosowań innych niż narzędzia. Na tej podstawie Komisja odrzuciła wniosek Daido o wyłączenie wszystkich jego produktów, ale potwierdziła wyłączenie stali narzędziowej, jak opisano w sekcji 2.1 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Komisja uznała również, że za stosowanie odpowiednich kodów CN odpowiedzialni są importerzy przy zgłaszaniu towarów organom celnym.
- (26) Po wprowadzeniu środków tymczasowych Daido argumentowało, że nawet jeśli produkowana przez nie stal narzędziowa nie mieści się w definicji stali narzędziowej, a zatem nie jest objęta specjalnymi kodami CN dotyczącymi stali narzędziowej<sup>(\*)</sup>, to nadal stanowi dla niej konkurencję. W związku z tym Komisja powinna uznać „stal narzędziową produkowaną przez Daido” za posiadającą inne właściwości fizyczne i chemiczne niż „płaskie wyroby ze stali walcowane na gorąco” objęte niniejszym dochodzeniem i wyłączyć je z zakresu produktu.
- (27) Daido uznało, że przedstawiło w swoim oświadczeniu obiektywne i szczegółowe kryteria na poparcie swojego wniosku o wyłączenie. Ponadto Daido było przekonane, że zarówno końcowe zastosowanie stali narzędziowej, jak i jej właściwości fizyczne były wystarczająco szczegółowe, aby zapobiec wykluczeniu wyrobów ze stali nienarzędziowej, które nie powinny być wyłączone z dochodzenia (tj. aby zapobiec obchodzeniu środków).

(\*) Odpowiednie kody CN dla stali narzędziowej: 7224 10 10, 7224 90 02, 7225 30 10, 7225 40 12, 7226 91 20, 7228 30 20, 7228 40 10, 7228 50 20 i 7228 60 20.

- (28) Komisja stwierdziła, że na podstawie informacji zawartych w aktach sprawy i wobec nieprzedstawienia przez Daido informacji świadczących, że jest inaczej, wyroby ze „stali narzędziowej produkowanej przez Daido” jako takie nie różnią się od wyrobów płaskich walcowanych na gorąco i mogą obejmować wiele zwykłych płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco do zastosowań innych niż narzędzia. W związku z tym Komisja nie uznała, że wyraźne wyłączenie produktów ze „stali narzędziowej produkowanej przez Daido” z zakresu produktu jest uzasadnione.
- (29) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Daido przedstawiło dodatkowe dokumenty techniczne (świadcstwo kontroli i kartę specyfikacji chemicznej) na poparcie swojego wniosku o wyłączenie. Daido podkreśliło również, że odrzucenie wniosku o wyłączenie „stali narzędziowej produkowanej przez Daido” oznaczało, że chociaż ich wyroby ze stali narzędziowej zostały zdefiniowane zgodnie z normami DIN jako stal narzędziowa, Komisja nie traktowała ich jako stali narzędziowej tylko dlatego, że nie wchodziły one w zakres definicji określonej w systemie klasyfikacji UE. Zdaniem Daido to nie był wystarczający argument, aby nie uznać „stali narzędziowej produkowanej przez Daido” za stal narzędziową. Ponadto Daido zwróciło uwagę na fakt, że podczas przywozu „stali narzędziowej produkowanej przez Daido” do UE, dostarcza organom celnym świadectwo jakości kontroli, w którym wyraźnie wymieniono nazwę przedsiębiorstwa Daido i rodzaje stali narzędziowej produkowanej przez Daido. Powinno to zatem umożliwić organom celnym rozróżnianie i sprawdzanie, czy „stal narzędziowa produkowana przez Daido” to nie wyroby płaskie walcowane na gorąco.
- (30) Daido nadal nie przedstawiło jednak obiektywnych właściwości technicznych zgodnie z definicją stali narzędziowej określoną w ramach specjalnych kodów CN, które potwierdziłyby, że wchodzi ona w zakres definicji określonej w unijnym systemie klasyfikacji stali narzędziowej, a tym samym umożliwiło organom celnym odróżnienie „stali narzędziowej produkowanej przez Daido” od wszelkich innych wyrobów ze stali objętych środkami. Domniemane postrzeganie produktu przez rynek nie jest wystarczające, aby wykluczyć dany produkt. Odniesienie do norm DIN umożliwiających zdefiniowanie wyrobów ze stali narzędziowej zostało odrzucone ze względu na to, że opis stali narzędziowej zawarty w Nomenklaturze scalonej UE (CN) zawiera bardzo dokładny skład poszczególnych elementów wymaganych w uchwale dodatkowej do działu 72 rozporządzenia UE w sprawie Nomenklatury scalonej. Jak zauważono w motywie 24 i co zostało potwierdzone przez Daido, „stal narzędziowa produkowana przez Daido” nie była w rzeczywistości stalą narzędziową w rozumieniu Nomenklatury scalonej UE. Komisja zauważyła bowiem, że uwaga dodatkowa 1 do działu 72 zawiera jasną definicję stali narzędziowej. Jeżeli produkt, którego dotyczy wniosek o wyłączenie, nie mieści się w zdefiniowanym zakresie stali narzędziowej, nie powinien być uznawany za taką stal, a w związku z tym wchodziłby on w zakres przedmiotowego dochodzenia.
- (31) W związku z tym Komisja odrzuciła wniosek o wyłączenie „stali narzędziowej produkowanej przez Daido”. Jeżeli chodzi o wpływ na stronę występującą z wnioskiem, Komisja nie dostrzegła powodu, dla którego brak wykluczenia miałby charakter „katastroficznego”, jak twierdziła ta strona, biorąc pod uwagę zdolność Daido do zgłaszania organom celnym swoich produktów pod prawidłowym kodem CN lub do wnioskowania o wydanie informacji na temat konkretnego kodu CN.

## 2.2. Wniosek

- (32) Wobec braku innych uwag dotyczących zakresu produktu Komisja potwierdziła wnioski przedstawione w motywach 52 i 53 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

## 3. DUMPING

### 3.1. Egipt

- (33) Po wprowadzeniu środków tymczasowych Komisja otrzymała pisemne uwagi dotyczące tymczasowych ustaleń dotyczących dumpingu w odniesieniu do Egiptu od egipskiego producenta eksportującego Ezz Steel, rządu Egiptu i EUROFER-u. Ponadto po ujawnieniu ostatecznych ustaleń otrzymano uwagi od Ezz Steel i rządu Egiptu. Do argumentów tych odniesiono się w odpowiedniej sekcji poniżej.

#### 3.1.1. Wartość normalna

- (34) Szczegóły dotyczące metodyki obliczania wartości normalnej przedstawiono w motywach 54–65 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (35) Wobec braku argumentów dotyczących obliczenia wartości normalnej niniejszym potwierdza się ustalenia przedstawione w tych motywach.

### 3.1.2. Cena eksportowa

- (36) Szczegóły dotyczące obliczania ceny eksportowej przedstawiono w motywie 66 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (37) Na etapie ujawnienia tymczasowych ustaleń Ezz Steel zidentyfikowało pięć transakcji sprzedaży eksportowej, które zostały zgłoszone przez to przedsiębiorstwo w odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, ale których nie uwzględniono w obliczeniach dumpingu. Komisja wprowadziła odpowiednie korekty.

### 3.1.3. Porównanie

- (38) Po opublikowaniu rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych przedsiębiorstwo Ezz Steel i rząd Egiptu stwierdziły, że Komisja powinna była wykorzystać datę wystawienia faktury jako datę kursu wymiany w celu przeliczenia sprzedaży eksportowej do Unii w USD na walutę lokalną, zamiast wykorzystywać datę pierwotnej umowy sprzedaży. Ezz Steel argumentowało ponadto, że gdyby Komisja odstąpiła od stosowania daty wystawienia faktury, nie powinna stosować daty pierwotnej umowy sprzedaży, lecz datę wystawienia akredytywy na odpowiednią sprzedaż eksportową, kiedy umowa staje się ostateczna. W tym celu przedsiębiorstwo zaproponowało średni odstęp czasowy między datą wystawienia faktury a datą umowy sprzedaży wynoszący 20 dni w oparciu o kilka transakcji wywozowych objętych próbą przez Komisję podczas weryfikacji, co w rzeczywistości doprowadziłoby do zastosowania średniego kursu wymiany za okres nieprzekraczający 30 dni od dnia, w którym prawne warunki sprzedaży stały się ostateczne.
- (39) Ezz Steel argumentowało, że Komisja powinna również wykorzystać datę wystawienia faktury sprzedaży w odniesieniu do sprzedaży krajowej, ponieważ między datą umowy sprzedaży a datą wystawienia faktury również występowało opóźnienie wynoszące od jednego do dwóch miesięcy, a ceny w tych datach różniły się między sobą.
- (40) Jeżeli chodzi o sprzedaż eksportową, strony nie udowodniły istnienia strukturalnej różnicy w uzgodnionych warunkach sprzedaży (np. pod względem ceny, wielkości lub jakości) między datą pierwotnej umowy sprzedaży a datą wystawienia akredytyw, innej niż istnienie opóźnienia czasowego w odniesieniu do niewielkiej liczby 18 przedmiotowych transakcji wywozowych, które nie było reprezentatywne dla populacji, ani nie wykazano tego na podstawie transakcji sprzedaży objętych próbą. Ponadto średnia z 30 dni, o której mowa w motywie 38, jest nieistotna, ponieważ odchylenie standardowe próby jest wysokie. W związku z powyższym argument ten odrzucono.
- (41) W odniesieniu do twierdzenia przedstawionego na etapie ujawnienia tymczasowych ustaleń dotyczącego istnienia podobnej sytuacji w przypadku warunków sprzedaży krajowej oraz twierdzenia, że w przypadku sprzedaży krajowej należy stosować datę umowy sprzedaży zamiast daty wystawienia faktury sprzedaży, Komisja stwierdziła, że oprócz tego, że argument ten nie został poparty żadnymi dowodami, nie było również powodu, aby odstąpić od stosowania daty wystawienia faktury sprzedaży krajowej, ponieważ na tę sprzedaż nie miały wpływu trudności związane z kursem wymiany, gdyż całą sprzedaż krajową realizowano w funtach egipskich. Argument ten zatem odrzucono.
- (42) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Ezz Steel i rząd Egiptu bardziej szczegółowo omówiły swój argument przedstawiony na etapie tymczasowym, zgodnie z którym Komisja wykorzystała błędną datę do przeliczenia sprzedaży eksportowej z USD na EGP, dodając dwa powody: dewaluację i datę ustalenia faktycznych warunków sprzedaży.
- (43) Według Ezz Steel Komisja nie wyjaśniła w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, w jaki sposób wahania kursu wymiany i ogólny spadek EGP w stosunku do USD prowadzą do wniosku, że punktem odniesienia musi być data umowy sprzedaży, a nie data wystawienia faktury.
- (44) Powody zastosowania daty umowy sprzedaży zamiast daty wystawienia faktury zostały jednak wyraźnie wskazane w motywie 72 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Jak wyjaśniono w tym rozporządzeniu, fakt, że przedsiębiorstwo działało w sytuacji wysokiej dewaluacji EGP w stosunku do USD i EUR, w połączeniu z faktem, że warunki sprzedaży, w tym cena sprzedaży, zostały ustalone w czasie zawarcia umowy sprzedaży, czyli momencie, w którym znany był tylko kurs wymiany w tym czasie, uzasadniał zastosowanie daty umowy sprzedaży jako prawidłowej daty odniesienia dla sprzedaży, a nie daty wystawienia faktury.

- (45) Przedsiębiorstwo argumentowało ponadto, że zastosowana przez Komisję metoda „hybrydowa”, polegająca na uwzględnieniu kursu wymiany w dniu zawarcia umowy sprzedaży eksportowej oraz kurs wymiany w dniu wystawienia faktury w odniesieniu do sprzedaży krajowej, nie pozwalała na obiektywne porównanie wartości normalnej i ceny eksportowej. Wynikało to z faktu, że dewaluacja EGP została uwzględniona jedynie po stronie krajowej, podczas gdy po stronie wywozu została ona zanegowana poprzez zastosowanie daty umowy sprzedaży. Na poparcie swojego argumentu przedsiębiorstwo odniosło się do sprawozdania sporządzonego przez konsultanta, który stwierdził w swoim podsumowaniu, że podejście to „[...] oznacza, że ceny krajowe należy odzwierciedlać wpływ inflacji w okresie trwającym od 1 miesiąca do 2 miesięcy (od zamówienia do wystawienia faktury), podczas gdy odpowiednia aprecjacja EGP w porównaniu z USD w tym samym okresie jest pomijana” <sup>(6)</sup>.
- (46) Dewaluacja EGP w stosunku do USD została ustalona, potwierdzona i w związku z tym uwzględniona. Przedsiębiorstwo nie przedstawiło jednak istotnych dowodów na poparcie tego argumentu, które wskazywałyby na potrzebę konsekwentnego dostosowywania cen krajowych w czasie zgodnie z inflacją. Ponadto w trakcie dochodzenia ustalono, że w przypadku sprzedaży krajowej przedsiębiorstwo nie było w stanie powiązać konkretnej sprzedaży z konkretnymi płatnościami. Klienci mogą odbierać produkt w magazynach Ezz Steel, jeżeli otrzymali zgodę działu, który kontroluje rachunki bieżące. Procedury kontroli wewnętrznej Ezz Steel nie zawierają jednak wystarczających i odpowiednich informacji na temat daty opłacenia konkretnej faktury. W związku z tym nie było możliwe ustalenie dokładnej daty płatności dla każdej transakcji sprzedaży krajowej, a tym samym ocena lub określenie ilościowe domniemanego wpływu dewaluacji EGP na ceny krajowe. Ponadto argument dotyczący wpływu inflacji na sprzedaż krajową odnosi się ogólnie do inflacji, bez określenia, który wskaźnik został zastosowany. Nie wiadomo zatem, czy odnosi się on do ogólnego wskaźnika inflacji uwzględniającego wiele pozycji nieobjętych zakresem dochodzenia, które w konsekwencji są nieistotne. Istotne są jedynie zmiany cen produktu podobnego na rynku krajowym, a w odniesieniu do nich biegli rewidenty nie poruszyli w sprawozdaniach finansowych zarówno EZDK, jak i EFS żadnych kluczowych kwestii związanych z inflacją. W sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa nie ma również odniesienia do MSR 29 – Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji. Przedmiotowy wniosek o dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 rozporządzenia podstawowego został zatem odrzucony jako nieuzasadniony.
- (47) Ponadto przedsiębiorstwo Ezz Steel powtórzyło swój argument, że warunki sprzedaży eksportowej zostały ustalone dopiero po kontrasygnowaniu umowy między stronami przez nabywcę lub wystawieniu akredytywy. Stosując to podejście, Ezz Steel stwierdziło, że w przypadku wybranej próby sprzedaży eksportowej zweryfikowanej na miejscu średnia liczba dni między datą umowy sprzedaży a wystawieniem akredytywy wynosiła około 20 dni w przypadku grupy. W związku z tym zdaniem przedsiębiorstwa Komisja powinna była opierać się na dacie wystawienia akredytywy.
- (48) Poza tym, że akredytywa jest nieistotna w tym kontekście, ponieważ z definicji musi odzwierciedlać warunki zawarte w umowie sprzedaży, Komisja odrzuciła ten argument z powodów przedstawionych w motywie 40 powyżej.
- (49) Na etapach tymczasowym i ostatecznym Ezz Steel stwierdziło, że przedmiotową sprawę należy odróżnić od faktów i okoliczności związanych z płaskownikami łebkowymi <sup>(7)</sup> i płytkami ceramicznymi <sup>(8)</sup>, które dotyczyły wywozu z Turcji i w przypadku których Komisja wykorzystała datę umowy, a nie datę wystawienia faktury, ponieważ okoliczności tych spraw nie mają zastosowania do tej sprawy. Ponieważ Komisja przeprowadziła niezależną ocenę faktów i danych liczbowych dotyczących tej sprawy i nie dopatrzyła się żadnych podobieństw z wyżej wymienionymi przypadkami, argument ten został odrzucony.
- (50) Ezz Steel stwierdziło ponadto, że Komisja zastosowała błędne kursy wymiany w odniesieniu do transakcji w OD związanych z umowami sprzedaży zawartymi w ciągu trzech miesięcy poprzedzających OD, tj. w okresie od stycznia do marca 2023 r. Przedsiębiorstwo to argumentowało, że Komisja powinna była zastosować kursy wymiany zawarte w zbadanym sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa przedłożonym Komisji w trakcie dochodzenia.

<sup>(6)</sup> Dowód 1: streszczenie, s. 1, „Review of EC dumping calculation” [„Przegląd obliczeń dumpingu dokonanych przez Komisję Europejską”], Implement Consulting Group, 27 lipca 2025 r.

<sup>(7)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/1444 z dnia 11 lipca 2023 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz płaskowników stalowych łebkowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Turcji (Dz.U. L 177 z 12.7.2023, s. 63, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2023/1444/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/1444/oj)), motyw 138.

<sup>(8)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/265 z dnia 9 lutego 2023 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz płytek ceramicznych pochodzących z Indii i Turcji (Dz.U. L 41 z 10.2.2023, s. 1, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2023/265/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/265/oj)), motyw 251–252.

- (51) Komisja oceniła i zaakceptowała argument przedsiębiorstwa dotyczący kursu wymiany z marca 2023 r. W odniesieniu do stycznia i lutego 2023 r. Komisja stwierdziła jednak, że stosowanie oficjalnego kursu wymiany było prawidłowe, ponieważ problem z wymienialnością funta egipskiego dotyczący normalnego dostępu do USD na rynku walutowym zaczął dotyczyć przedsiębiorstwo dopiero od marca 2023 r., co potwierdzono w szeregu sprawozdań finansowych samego przedsiębiorstwa<sup>(9)</sup>. Nie ma powodów natury pieniężnej, aby nie stosować oficjalnego kursu wymiany podczas normalnego funkcjonowania rynku pieniężnego, które – zgodnie ze sprawozdaniem finansowym Ezz Steel za 2023 r. – miało miejsce do lutego 2023 r. włącznie. Ponadto w sprawozdaniu finansowym za 2023 r. nie ujawniono konkretnych kursów wymiany ze stycznia i lutego 2023 r.
- (52) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Ezz Steel argumentowało, że powyższe stwierdzenie w motywie 51 dotyczące zastosowania przez Komisję oficjalnego kursu wymiany za miesiące styczeń i luty 2023 r. jest błędne, co poparto następującymi dokumentami: sprawozdanie Deloitte w sprawie cen EZDK w okresie od kwietnia 2023 r. do marca 2024 r., Monitor gospodarczy dotyczący Egiptu wydany przez Bank Światowy za grudzień 2022 r., protokół Komitetu Audytu z IV kwartału 2023 r. i sprawozdanie sporządzone dnia 20 lipca 2024 r. przez Moore Egypt Public Accountants and Consultants. Ostatnie sprawozdanie zawiera jednak następujące zastrzeżenie prawne i ograniczenie zakresu: „[...] Procedury te nie stanowią audytu ani ograniczonego przeglądu zgodnie z egipskimi standardami audytu lub egipskimi standardami rachunkowości, w związku z czym nie wyrażamy żadnego zapewnienia ani opinii na temat podstawowych informacji finansowych. [...] Na niniejsze sprawozdanie [...] nie powinny powoływać się inne strony niż te, do których jest ono skierowane”. Protokół Komitetu Audytu z IV kwartału 2023 r. ma ograniczenia o tym samym charakterze, ponieważ jest dokumentem czysto wewnętrznym. Jeżeli chodzi o sprawozdania Deloitte i Banku Światowego, nie są one konkretne i szczegółowe w kwestii transakcji dotyczących Ezz Steel podlegających kursom wymiany w pierwszych dwóch miesiącach 2023 r. W związku z tym potwierdzono tymczasowy wniosek zawarty w motywie 51.
- (53) Oprócz korekt opisanych powyżej nie wprowadzono żadnych innych zmian w metodyce zastosowanej do porównania opisanej w motywach 67–72. W związku z tym zostają one niniejszym potwierdzone.

#### 3.1.4. Margines dumpingu

- (54) Jak opisano w motywach 36 i 37, w następstwie argumentów przedstawionych przez zainteresowane strony Komisja dokonała przeglądu marginesów dumpingu.
- (55) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF (koszt, ubezpieczenie, fracht) na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo                           | Ostateczny margines dumpingu |
|--------------------------------------------|------------------------------|
| Ezz Steel Company                          | 11,7 %                       |
| Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu | 11,7 %                       |

#### 3.2. Indie

- (56) Po ujawnieniu tymczasowych i ostatecznych ustaleń Komisja otrzymała od EUROFER-u pisemne uwagi, do których odniesiono się w sekcji 3.2.4.

##### 3.2.1. Wartość normalna

- (57) Wobec braku jakichkolwiek uwag dotyczących wartości normalnej potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 78–90 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

##### 3.2.2. Cena eksportowa

- (58) Wobec braku jakichkolwiek uwag dotyczących ceny eksportowej potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 91–93 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

<sup>(9)</sup> Na przykład załącznik F-1-2-6 do sprawozdania finansowego EFS MSSF 2023 (EN), s. 14, w którym stwierdzono, że „okres, w którym waluty funkcjonalne nie były wymienialne, został określony od dnia 1 marca 2023 r. do końca roku obrotowego i trwał do dnia wprowadzenia płynnego kursu funta egipskiego w marcu 2024 r.”.

### 3.2.3. Porównanie

- (59) Wobec braku jakichkolwiek uwag dotyczących ceny eksportowej potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 94–100 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

### 3.2.4. Margines dumpingu

- (60) Stowarzyszenie EUROFER zakwestionowało wniosek Komisji, że nie doszło do dumpingu w przypadku przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco ze stali z Indii, argumentując, że ustalenie to jest zniekształcone i powinno zostać poddane ponownej ocenie.
- (61) EUROFER stwierdziło, że wielkość i ceny wywozu z Indii do Unii w II kwartale 2023 r. były niezwykle wysokie, co jego zdaniem zniekształciło obliczenia dumpingu. Według EUROFER-u ta duża wielkość była w dużej mierze wynikiem przenoszenia kontyngentów w ramach unijnego mechanizmu ochronnego dotyczącego stali, przy czym 334 000 ton przeniesiono z IV kwartału 2022 r. na I kwartał 2023 r. i 422 000 ton z I kwartału na II kwartał 2023 r., co oznacza, że łączny wywóz w II kwartale wyniósł 555 000 ton, co stanowi wyjątkowy wzrost w porównaniu z innymi kwartałami. Ponadto ceny w II kwartale 2023 r. osiągnęły 740 EUR za tonę i były wyjątkowo wysokie, biorąc pod uwagę zwyczajową praktykę Indii polegającą na sprzedaży nadwyżki stali za granicą po niższych cenach po zaspokojeniu popytu krajowego. EUROFER sugeruje, że na ten gwałtowny wzrost mógł mieć wpływ zniesienie należności celnych wywozowych na poziomie 15 % i innych programów zachęt. Twierdzi ono, że przy obliczaniu dumpingu w całym okresie to tymczasowe zakłócenie jest ukryte, i wzywa do stosowania średnich miesięcznych lub kwartalnych, czyli metody wykorzystywanej wcześniej przez Komisję w innych przypadkach dotyczących zmienności rynku.
- (62) EUROFER stwierdziło, że czynniki sezonowe przyczyniły się do wyjątkowo wysokiego wywozu do Unii – chociaż popyt i ceny w Unii są zazwyczaj wyższe w II kwartale przed letnim spowolnieniem gospodarczym, indyjski popyt krajowy jest zazwyczaj niższy ze względu na początek sezonu monsunowego, co zachęca eksporterów do większego wywozu do Unii. Ponieważ w marcu 2025 r. zaprzestano stosowania systemu przenoszenia kontyngentów, EUROFER podkreśliło, że zakłócenia w II kwartale 2023 r. były jednorazowe i nie należy ich uśredniać dla całego okresu objętego dochodzeniem.
- (63) EUROFER stwierdziło, że przy obliczaniu wartości normalnej Komisja błędnie potraktowała koszty rudy żelaza. EUROFER utrzymywało, że indyjscy producenci sprzedawali rudę żelaza z kopalń działających na użytek własny ze stratą, aby zapewnić zgodność z dyrektywami rządu. Komisja potraktowała jednak te transakcje jako uzasadnione koszty zamówienia, a nie dostosowywała je do wycen rynkowych. EUROFER nalegało, aby korekty kosztów odzwierciedlały ceny, które występowałyby w zwykłym obrocie handlowym, w tym rozsądny zysk. Stosowanie zniekształconych cen nakładów, takich jak sprzedaż rudy żelaza poniżej kosztów, skutkuje niedoszacowaniem wartości normalnej, a w konsekwencji wprowadzającym w błąd marginesem dumpingu.
- (64) EUROFER zwróciło się zatem z wnioskiem o – po pierwsze – ponowne obliczenie marginesu dumpingu dla indyjskich wyrobów płaskich walcowanych na gorąco poprzez usunięcie wpływu danych z II kwartału 2023 r. albo poprzez uśrednienie marginesów w ujęciu miesięcznym lub kwartalnym. Po drugie, należało zmienić metodykę określania wartości normalnej, aby uwzględnić uczciwe rynkowe ceny rudy żelaza, w tym rozsądną marżę zysku, zgodnie z międzynarodowymi standardami handlowymi.
- (65) Komisja uważnie przeanalizowała te argumenty. W pierwszej kolejności Komisja stwierdziła, że EUROFER nie wyjaśniło należycie, dlaczego III kwartał różni się od pozostałych kwartałów. Komisja ustaliła, że zniesienie należności celnych wywozowych w Indiach miało miejsce już w listopadzie 2022 r. i należności te nie zostały ponownie nałożone. Nie jest jasne, dlaczego miałyby one wpływ jedynie na III kwartał. Ponadto Komisja zauważyła, że po zniesieniu tych należności celnych producenci eksportujący w Indiach mieli możliwość stosowania niższych cen eksportowych lub podniesienia cen. Postanowili oni podnieść ceny (i swoje zyski). W związku z tym Komisja nie może uznać, że dane dotyczące sprzedaży z II kwartału 2023 r. nie odzwierciedlały rzeczywistych transakcji handlowych, które miały miejsce w okresie objętym dochodzeniem. Ponadto wielkość sprzedaży eksportowej dwóch producentów eksportujących w II kwartale 2023 r. nie była wyjątkowo wysoka, a we wszystkich kwartałach miała miejsce reprezentatywna sprzedaż w przypadku obu producentów eksportujących. W związku z tym dane te są reprezentatywne i uzasadnione jest ich uwzględnienie w obliczeniach marginesu dumpingu. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (66) Komisja odrzuciła również argumenty EUROFER-u dotyczące zarówno sezonowości, jak i zniekształconych cen rudy żelaza stanowiącej materiał do produkcji. Jeżeli chodzi o sezonowość, Komisja podtrzymała swoje stanowisko, że pomimo argumentów EUROFER-u dotyczących wyjątkowej wielkości i cen wynikających z przeniesienia kontyngentów i sezonowej dynamiki rynku dane za II kwartał 2023 r., odzwierciedlały rzeczywiste transakcje handlowe w okresie objętym dochodzeniem. W związku z tym Komisja nie stwierdziła żadnej podstawy prawnej wynikającej z art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego do odstąpienia od standardowej metodyki, zgodnie z którą za reprezentatywny uznaje cały okres objęty dochodzeniem.

- (67) Jeżeli chodzi o argument EUROFER-u dotyczący cen rudy żelaza stanowiącej materiał do produkcji, Komisja stwierdziła, że nie ma wystarczających dowodów, które umożliwiłyby zastąpienie zgłoszonych kosztów alternatywnymi wartościami rynkowymi. Po pierwsze, EUROFER nie wskazało podstawy prawnej wnioskowanej korekty. Po drugie, Komisja zauważyła, że „sprzedaż” rudy żelaza, o której wspomina EUROFER, to w rzeczywistości transfery wewnętrzne, a nie sprzedaż ze stratą między przedsiębiorstwami powiązаныmi. Stwierdzenie zawarte w motywie 84 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych odnosi się do sprzedaży rudy żelaza niepowiązanym klientom na wolnym rynku, a nie do transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa. Aby odzwierciedlić rzeczywiste koszty produkcji produktu objętego dochodzeniem, Komisja przypisała stratę poniesioną na sprzedaży rudy żelaza jako koszt zamówienia do kosztów produkcji. W związku z tym, wbrew argumentom EUROFER-u, w obliczeniach dumpingu prawidłowo uwzględniono straty poniesione przy sprzedaży rudy żelaza. Argument ten został zatem odrzucony.
- (68) W obu przypadkach Komisja podtrzymała swoje tymczasowe ustalenia i stwierdziła, że zastosowana metodyka jest zgodna z wymogami prawnymi rozporządzenia podstawowego.
- (69) Wobec braku jakichkolwiek uznanych argumentów dotyczących obliczenia marginesu dumpingu niniejszym potwierdza się ustalenia przedstawione w motywie 102 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, a w związku z tym nie stwierdzono dumpingu w odniesieniu do przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco ze stali pochodzących z Indii.
- (70) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń EUROFER ponownie przedstawiło uwagi kwestionujące wniosek Komisji, zgodnie z którym przywóz wyrobów płaskich walcowanych na gorąco pochodzących z Indii nie odbywał się po cenach dumpingowych. EUROFER argumentowało, że obliczenie marginesu dumpingu było prawdopodobnie zniekształcone ze względu na:
- a) rażąco wysoką cenę i wielkość wywozu w II kwartale 2023 r. oraz
  - b) domniemane niewłaściwe traktowanie cen rudy żelaza stanowiącej materiał do produkcji, które były poniżej kosztów.
- (71) W odniesieniu do lit. a) EUROFER stwierdziło, że ceny eksportowe i wielkości wywozu w II kwartale 2023 r. były wyjątkowo wysokie ze względu na konwergencję czynników politycznych i rynkowych, w tym przenoszenia kontyngentów ochronnych, sezonowych wzorców popytu, zniesienia cel wywozowych w listopadzie 2022 r. oraz rozszerzenia programów zachęt wywozowych, takich jak RoDTEP. EUROFER stwierdziło, że elementy te spowodowały tymczasowe zakłócenie, które należało rozwiązać przez wyłączenie II kwartału 2023 r. z obliczenia dumpingu albo przez przyjęcie metodyki porównywania kwartalnego lub miesięcznego na podstawie art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego.
- (72) Komisja zbadała te argumenty i stwierdziła, że nie uzasadniają one zmiany jej tymczasowych ustaleń. Chociaż należności celne wywozowe zostały zniesione w listopadzie 2022 r., zmiana ta miała zastosowanie w całym okresie objętym dochodzeniem i nie była specyficzna dla II kwartału 2023 r. Jeżeli chodzi o przeniesienie kontyngentu ochronnego i domniemany sezonowy popyt, objęci próbą producenci eksportujący mieli możliwość odpowiedniego dostosowania swoich strategii handlowych. Komisja nie znalazła dowodów na to, że transakcje w II kwartale 2023 r. nie odzwierciedlały rzeczywistych zachowań handlowych.
- (73) Ponadto w przypadku dwóch producentów eksportujących objętych próbą Komisja potwierdziła, że wielkość wywozu w II kwartale 2023 r. nie była rażąco wysoka oraz że reprezentatywna sprzedaż eksportowa miała miejsce we wszystkich kwartałach okresu objętego dochodzeniem. Komisja przypomniała ponadto, że obliczenie marginesu dumpingu opiera się na zweryfikowanych danych od eksporterów objętych próbą, zgodnie ze standardową praktyką Unii, oraz że zagregowane publiczne dane statystyczne dotyczące przywozu, na które powołuje się EUROFER, nie mogą podważać ustaleń opartych na szczegółowych danych przedsiębiorstw objętych próbą.
- (74) Jeżeli chodzi o podstawę prawną alternatywnej metodyki, Komisja zauważyła, że art. 2 ust. 11 rozporządzenia podstawowego stanowi, że z zastrzeżeniem obiektywnego porównania istnienie dumpingu należy „zwykle” ustalać na podstawie porównania średniej ważonej z całego okresu objętego dochodzeniem. Nie wyklucza to odstępstw w uzasadnionych przypadkach, ale Komisja nie znalazła przekonujących powodów, które uzasadniałyby zastosowanie średnich kwartalnych lub miesięcznych w przedmiotowej sprawie. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (75) W odniesieniu do lit. b) EUROFER powtórzyło swój pogląd, że koszty rudy żelaza stanowiącej materiał do produkcji wykorzystane do określenia wartości normalnej nie miały charakteru rynkowego, ponieważ indyjscy producenci pozyskiwali rudę z kopalń na wewnętrzne potrzeby zgodnie z wytycznymi rządu. EUROFER argumentowało, że ceny te należało zastąpić wartościami odzwierciedlającymi transakcje w zwykłym obrocie handlowym, w tym rozsądną marżą zysku.
- (76) Komisja oceniła ten argument i stwierdziła, że nie jest on uzasadniony. Nie wykazano, aby nakazy rządu wpływały na przedmiotową rudę żelaza stanowiącą materiał do produkcji w sposób, który uzasadniałby pominięcie zgłoszonych kosztów. Wobec braku możliwych do zweryfikowania dowodów świadczących o zniekształceniu cen lub niehandlowym kształtowaniu cen Komisja stwierdziła, że zgłoszone koszty dokładnie odzwierciedlały rzeczywiste koszty produkcji ponoszone przez producentów i nie wymagały dostosowania.

- (77) W związku z tym Komisja nie przyjęła dodatkowych uwag EUROFER-u. Metodyka zastosowana przez Komisję jest zgodna z odpowiednimi przepisami rozporządzenia podstawowego, w tym z wymogiem obiektywnego porównania oraz z art. 2 ust. 11. W związku z tym potwierdzono ustalenia określone w motywie 102 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

### 3.3. Japonia

- (78) Po wprowadzeniu środków tymczasowych Komisja otrzymała od rządu Japonii i jednego objętego próbą producenta eksportującego („Nippon Steel”) pisemne uwagi na temat tymczasowych ustaleń dotyczących dumpingu w odniesieniu do Japonii. Inne uwagi otrzymane od tych stron lub od innych przedsiębiorstw, takich jak Daido i JFE, dotyczące innych aspektów dochodzenia zostały omówione w odpowiednich sekcjach (np. w sekcjach 2.1, 4.3.2 i 4.4).

#### 3.3.1. Przedsiębiorstwa powiązane

- (79) Zarówno rząd Japonii, jak i Nippon Steel argumentowały, że niektóre przedsiębiorstwa, które na etapie tymczasowym Komisja uznała za przedsiębiorstwa powiązane, nie powinny być traktowane jako przedsiębiorstwa powiązane, biorąc pod uwagę niewielki wpływ jednego z udziałowców i wielkość kontrolowanego podmiotu, jak wyjaśniono szczegółowo poniżej. Dotyczyło to japońskich przedsiębiorstw Marubeni-Itochu Steel Inc. („MISI”) i Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. („SCGM”). W rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych oba przedsiębiorstwa uznano za powiązane z Nippon Steel, ponieważ każde z nich posiadało udziały we wspólnym podmiocie trzecim. W tym względzie Komisja wskazała na następujące kwestie.
- (80) Po pierwsze, na samym początku dochodzenia Nippon Steel zgłosiło zarówno MISI, jak i SCGM jako podmioty powiązane. Już dnia 16 września 2024 r., tj. pięć tygodni po wszczęciu dochodzenia i przed upływem terminu na udzielenie odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, Nippon Steel poinformowało Komisję w wiadomości e-mail o powiązaniach między poszczególnymi przedsiębiorstwami i wskazało, że te powiązane podmioty przedstawia odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Następnie otrzymano odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu i odpowiedzi na wezwania o udzielenie dodatkowych informacji oraz przeprowadzono wizyty weryfikacyjne – wszystko to miało miejsce w oparciu o założenie, że przedsiębiorstwa te są ze sobą powiązane.
- (81) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że powodem zgłoszenia tych przedsiębiorstw jako podmiotów powiązanych było uniemożliwienie Komisji zastosowania art. 18 rozporządzenia podstawowego (brak współpracy).
- (82) Jeżeli jednak było to jedynym powodem zgłoszenia tych podmiotów, Nippon Steel miało w trakcie całego dochodzenia wystarczającą możliwość złożenia wniosku i udowodnienia, że nie jest związane z tymi podmiotami, np. na etapie udzielania odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, na etapie odpowiedzi na wezwania o udzielenie dodatkowych informacji i podczas wizyty weryfikacyjnej. Nippon Steel traktowało jednak te przedsiębiorstwa jako przedsiębiorstwa powiązane na wszystkich tych etapach i zgłosiło ten argument dopiero po wprowadzeniu środków tymczasowych. Argument ten został zatem odrzucony.
- (83) Po drugie, art. 2 ust. 1 rozporządzenia podstawowego stanowi, że „[w] celu ustalenia, czy dwie strony są powiązane, można wziąć pod uwagę definicję stron powiązanych określoną w art. 127 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447”<sup>(10)</sup>. Art. 127 lit. g) stanowi, że osoby uważa się za powiązane, jeżeli „wspólnie kontrolują, bezpośrednio lub pośrednio, osobę trzecią”.
- (84) Jeżeli chodzi o MISI, Nippon Steel i MISI posiadały łącznie prawie 100 % udziałów w podmiocie trzecim<sup>(11)</sup>, w którym obie spółki wspólnie mianowały niemal wszystkich dyrektorów, w tym prezesa. Jeżeli chodzi o SCGM, Nippon Steel i SCGM posiadały łącznie (niemal) 100 % udziałów w dwóch odrębnych podmiotach<sup>(12)</sup> – bezpośrednio albo za pośrednictwem (niekwestionowanego) podmiotu powiązanego Nippon Steel – Nippon Steel Trading Corporation („NST”). Nippon Steel i SCGM wspólnie mianowały (prawie) wszystkich dyrektorów, w tym prezesa.

<sup>(10)</sup> Zob. rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny, Dz.U. L 343 z 29.12.2015, s. 558, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2015/2447/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

<sup>(11)</sup> Nippon Steel zgłosiło ten podmiot jako powód uznania MISI za podmiot powiązany w wiadomości e-mail z dnia 16 września 2024 r.

<sup>(12)</sup> Jeden z tych podmiotów został zgłoszony przez Nippon Steel jako powód uznania Nippon Steel i SCGM za podmioty powiązane w wiadomości e-mail z dnia 16 września 2024 r. Drugi podmiot został wymieniony w oświadczeniu Nippon Steel po wszczęciu postępowania.

- (85) Nippon Steel argumentowało, że w każdym przypadku jeden z dwóch udziałowców miał mniejszy wpływ na podmiot trzeci lub kontrolę nad nim niż drugi udziałowiec. Samo bycie współwłaścicielem podmiotu trzeciego nie było zatem zdaniem tego przedsiębiorstwa wystarczające, aby stwierdzić istnienie związku. Jednakże to, czy jeden udziałowiec miał mniejszy wpływ na bieżącą działalność podmiotu trzeciego niż drugi udziałowiec, nie pomniejsza znaczenia obiektywnej rzeczywistości, w której Nippon Steel oraz, odpowiednio, MISI albo SCGM „wspólnie” w pełni kontrolowały ten trzeci podmiot.
- (86) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel odniosło się do orzeczenia w trybie prejudycjalnym <sup>(13)</sup>, w którym Trybunał Sprawiedliwości wyjaśnił, że „uważa się, że jedna osoba kontroluje drugą osobę w tych przypadkach, gdy ta pierwsza jest w stanie wykonywać prawną lub faktyczną kontrolę nad czynnościami tej drugiej osoby”. Sformułowanie to znalazło również odzwierciedlenie w artykule, o którym mowa w motywie 83, jako że „jedna osoba kontroluje drugą, w przypadku gdy ta pierwsza jest w stanie sprawować prawną lub faktyczną kontrolę nad czynnościami tej drugiej osoby”. Według Nippon Steel podmioty trzecie były kontrolowane wyłącznie przez MISI lub SCGM (oraz w przypadku NST Coil Centre przez NST i NSC).
- (87) Przywołany art. 127 lit. g) rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447 nie dotyczy jednak „jednej osoby” kontrolującej drugą osobę, lecz powiązanych podmiotów (w tym przypadku dwóch) „wspólnie” kontrolujących inny podmiot. Chociaż poziom kontroli lub wpływu jednego z udziałowców (MISI, SCGM, Nippon Steel czy NST) był rzekomo niewielki w porównaniu z pozostałymi udziałowcami, nie podważa to wniosku zawartego w poprzednim motywie, zgodnie z którym podmioty „wspólnie” w pełni kontrolują ten podmiot.
- (88) Ponadto Nippon Steel przedstawiło sprzeczne informacje dotyczące tego, które z przedsiębiorstw było głównym udziałowcem – Nippon Steel czy, odpowiednio, MISI albo SCGM. Procentowe udziały zgłoszone w wiadomości e-mail z dnia 16 września 2024 r. różniły się od zawartych w oświadczeniu przedstawionym przez przedsiębiorstwo po ujawnieniu tymczasowych ustaleń. Ponadto podmiot trzeci wymieniony w wiadomości e-mail z dnia 16 września 2024 r., będący własnością Nippon Steel i SCGM, nie został już wymieniony w oświadczeniu przedstawionym przez Nippon Steel po wprowadzeniu środków tymczasowych. Zgodnie z informacjami publicznymi ten podmiot trzeci był w pełni własnością SCGM i Nippon Steel lub NST w okresie objętym dochodzeniem <sup>(14)</sup>.
- (89) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń NSC przedstawiło więcej informacji na temat tego podmiotu trzeciego (NST Coil Centre, o którym mowa w przypisie 10). NSC argumentowało, że nie ma związków z tym podmiotem podobnie jak wskazano w motywach 84, 85 i 96 oraz, w odniesieniu do argumentów dotyczących udziałów mniejszościowych w podmiocie trzecim, braku kontroli lub decydującego wpływu za pośrednictwem jego dyrektorów oraz wielkości trzeciego podmiotu w związku z działalnością NSC.
- (90) Poza wyżej wymienionymi kwestiami przywołany w motywie 83 powyżej art. 127 lit. b) stanowi również, że osoby uważa się za powiązane, jeżeli „są one prawnie uznanymi współnikami w działalności gospodarczej”. Współwłasność podmiotów trzecich odpowiednio przez Nippon Steel i, odpowiednio, MISI lub SCGM sama w sobie stanowiła dowód na istnienie prawnie uznanego partnerstwa w działalności gospodarczej.
- (91) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel argumentowało również, że Nippon Steel nie jest prawnie uznanym współnikiem w działalności gospodarczej na mocy prawa japońskiego, jak miałoby to miejsce na przykład w przypadku, gdyby poszczególne podmioty zawarły umowę w sprawie utworzenia tzw. *kumiai* <sup>(15)</sup>.
- (92) Komisja zauważyła jednak, że Nippon Steel i, odpowiednio, MISI lub SCGM wspólnie (bezpośrednio lub pośrednio) posiadały łącznie 100 % udziałów w podmiocie trzecim. Niezależnie od definicji prawnej przedsiębiorstw powiązanych w Japonii według prawa japońskiego, zgodnie z art. 127 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447, czyli przepisem zwykle stosowanym w celu ustanowienia stosunków w dochodzeniach w sprawie ochrony handlu w Unii Europejskiej, strony te są uważane za współników w działalności gospodarczej jako współwłaściciele trzeciego przedsiębiorstwa, a zatem za strony powiązane.

<sup>(13)</sup> Sprawa C-76/19, Direktor na Teritorialna direksiya Yugozapadna Agensiya „Mitnitsi”, dawniej Nachalnik na Mitnitsa Aerogara Sofia/„Curtis Balkan” EOOD, ECLI:EU:C:2020:543.

<sup>(14)</sup> Wydaje się, że podmiot ten do dnia 1 stycznia 2025 r. nosił nazwę NSM Coil Centre Co., Ltd., ale obecnie nazywa się NST Coil Centre Co., Ltd. Zob. np. s. 20 sprawozdania Nippon Steel Trading za rok 2024, dostępnego pod adresem: [https://www.nst.nipponsteel.com/corporate/ir/integrated\\_report/pdf/integrated\\_report2024\\_digest\\_en\\_02.pdf](https://www.nst.nipponsteel.com/corporate/ir/integrated_report/pdf/integrated_report2024_digest_en_02.pdf).

Więcej informacji na temat sytuacji własnościowej w przeszłości można znaleźć pod adresem: <https://www.nst.nipponsteel.com/en/news/assets/pdf/Optimization%20of%20the%20Domestic%20Coil%20Center.pdf> lub na temat obecnej sytuacji pod adresem: <https://www.nstcoil.co.jp/company/profile.html>, gdzie jako właścicieli NST (dawniej NSM) Coil Centre wskazano Nippon Steel, Nippon Steel Trading i SCGM.

<sup>(15)</sup> Zgodnie z wyjaśnieniami Nippon Steel taka umowa w sprawie *kumiai* byłaby umową oficjalnie ustanawiającą spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

- (93) Ponadto Nippon Steel zauważyło, że w innym dochodzeniu dotyczącym pojazdów elektrycznych z pochodzących Chin <sup>(16)</sup> Komisja nie uznała niektórych chińskich podmiotów za powiązane, mimo że wszystkie posiadały spółki *joint venture* z podmiotem trzecim.
- (94) Jakiegokolwiek ustalenie stosunku między stronami powinno opierać się na faktach i okolicznościach każdej sprawy. Komisja nie jest związana dotychczasową praktyką. Sprawa dotycząca pojazdów elektrycznych odnosiła się do dochodzenia antysubsydyjnego, w ramach którego konkretne fakty uwzględniono w kontekście wszystkich istotnych faktów i okoliczności tej sprawy, w tym konkretnych podmiotów wymienionych przez Nippon Steel i ich ustaleń umownych. Z kolei obecne dochodzenie jest dochodzeniem antydumpingowym dotyczącym innego kraju (Japonia) i realiów gospodarczych, innego produktu/sektora oraz innych faktów; tj. okoliczności innych niż w przypadku pojazdów elektrycznych.
- (95) Należy zauważyć, że niektórzy przedstawiciele prawni Nippon Steel w tej sprawie byli również przedstawicielami grupy SAIC w dochodzeniu antysubsydyjnym dotyczącym przywozu pojazdów elektrycznych z Chińskiej Republiki Ludowej, o których mowa w oświadczeniu Nippon Steel. Może to wyjaśniać, dlaczego przedstawiono szczegółowe informacje na temat struktury własności grupy SAIC w omawianej sprawie, chociaż informacji tych nie można znaleźć w rozporządzeniach wykonawczych dotyczących tej sprawy, ponieważ zostały one przekazane jako poufne informacje handlowe w sprawie dotyczącej pojazdów elektrycznych. Może to również wyjaśniać, dlaczego Nippon Steel pominęło fakt, że w tym samym dochodzeniu dotyczącym pojazdów elektrycznych Komisja uznała niektóre podmioty z innej grupy za powiązane ze względu na ich zaangażowanie w spółkę *joint venture* <sup>(17)</sup>. Takie fakty nie mogą być jednak szczegółowo omawiane poza zakresem tego dochodzenia, ponieważ dotyczą informacji poufnych i zastrzeżonych, do których dostęp powinni mieć wyłącznie zainteresowane strony uczestniczące w tym dochodzeniu i ich przedstawiciele prawni. Komisja nie otrzymała zgody odpowiednich właścicieli danych na wykorzystanie tych informacji w kontekście przedmiotowego dochodzenia. W każdym razie to, co Komisja uczyniła lub czego nie uczyniła w innych sprawach, nie ma wpływu na obecne dochodzenie.
- (96) Po trzecie, Nippon Steel argumentowało również, że wielkość podmiotów trzecich (pod względem obrotów lub liczby pracowników) była bardzo mała w porównaniu z Nippon Steel i że świadczy to o ograniczonym stopniu zaangażowania Nippon Steel w te podmioty. Wielkości nie można jednak uznać za decydujący argument wskazujący na związek lub jego brak.
- (97) Po czwarte, w okresie objętym dochodzeniem Nippon Steel utrzymywało podobne powiązania z innym podmiotem – Metal One. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Nippon Steel w wiadomości e-mail z dnia 16 września 2024 r. <sup>(18)</sup> oba przedsiębiorstwa łącznie posiadały 100 % udziałów w podmiocie trzecim. Chociaż sytuacja wydawała się identyczna z sytuacją MISI i SCGM, Nippon Steel w żadnym momencie dochodzenia nie przedstawiało jednak argumentu, że nie ma powiązań z Metal One.
- (98) Po piąte, chociaż przedstawiciele prawni Nippon Steel wspomnieli podczas weryfikacji na miejscu, że nie zgadzają się z tym, że MISI należy uznać za podmiot powiązany, była to wówczas jedynie uwaga. W odniesieniu do tej kwestii nie wysunięto żadnych formalnych wniosków i nie przedstawiono żadnych argumentów ani dowodów potwierdzających aż do momentu nałożenia środków tymczasowych. Należy zauważyć, że to nie Komisja, lecz samo Nippon Steel zgłosiło MISI i SCGM jako podmioty powiązane od samego początku przedmiotowego dochodzenia i zapewniło, aby podmioty te – jako podmioty powiązane – dostarczyły wymagane informacje. Dopiero po zapoznaniu się z wynikami obliczeń dumpingu i prawdopodobnie wpływem stosunków między przedsiębiorstwami na te obliczenia Nippon Steel zdecydowało się na wystąpienie z argumentem dotyczącym stosunków.
- (99) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że istnieje związek między Nippon Steel z jednej strony a, odpowiednio, MISI albo SCGM z drugiej strony, oparty na współwłasności podmiotu trzeciego kontrolowanego przez te przedsiębiorstwa, która stanowi dowód na istnienie prawnie uznanego partnerstwa biznesowego. W związku z tym Komisja odrzuciła argument, że przedsiębiorstwa te nie powinny być uznawane za podmioty powiązane.

<sup>(16)</sup> Zob. rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2024/2754 z dnia 29 października 2024 r. nakładające ostateczne cło wyrównawcze na przywóz nowych pojazdów elektrycznych o napędzie akumulatorowym przeznaczonych do przewozu osób pochodzący z Chińskiej Republiki Ludowej (Dz.U. L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2024/2754/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj)).

<sup>(17)</sup> Zob. np. motywy 152 i 518 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2024/2754.

<sup>(18)</sup> Oraz jak wskazano również np. w bazie danych Orbis prowadzonej przez Moody's (<https://orbis.bvdinfo.com>).

### 3.3.2. Warunki rynkowe

- (100) Nippon Steel twierdziło, że jego sprzedaż eksportowa na rzecz przedsiębiorstw powiązanych odbywała się na warunkach rynkowych. Na poparcie tego argumentu Nippon Steel stwierdziło, że sprzedaż dokonywana przez Nippon Steel na rzecz NST, MISI i SCGM bazowała na podobnych umowach ramowych, że powiązane podmioty miały swobodę zakupu od innych dostawców oraz że sprzedaż na rzecz tych podmiotów odbywała się po podobnych cenach. Ponadto sprzedaż dokonywana przez MISI na rzecz jego przedsiębiorstwa powiązanego w Unii – Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH („MISEA”) – odbywała się na warunkach rynkowych, ponieważ sprzedaż dokonywana przez MISI na rzecz MISEA była rzekomo zgodna ze sprzedażą na rzecz niepowiązanych klientów w UE, podczas gdy przedsiębiorstwo MISEA kupowało również produkt objęty postępowaniem od podmiotów niepowiązanych. Co więcej, sprzedaż dokonywana przez MISEA na rzecz powiązanego z nim podmiotu unijnego – przedsiębiorstwa A<sup>(19)</sup> – należy uznać za sprzedaż na warunkach rynkowych, ponieważ przedsiębiorstwo A kupowało również produkt objęty postępowaniem od podmiotów niepowiązanych. Na poparcie tych argumentów Nippon Steel przedstawiło dowody na to, że przedsiębiorstwa miały swobodę zakupu od innych podmiotów, a także porównania cen sprzedaży *ex-works* na podstawie PCN.
- (101) Po pierwsze, Komisja zwróciła uwagę, że ten argument dotyczący przedmiotowych transakcji na warunkach rynkowych został przedstawiony przez Nippon Steel po wprowadzeniu środków tymczasowych. Niektóre podmioty zgłoszono jako przedsiębiorstwa powiązane, w związku z czym na etapie tymczasowym Komisja potraktowała transakcje z tymi przedsiębiorstwami jako transakcje powiązane.
- (102) Po drugie, Komisja nie zakwestionowała tego, że poszczególne podmioty powiązane rzeczywiście miały swobodę sprzedaży i zakupu od innych przedsiębiorstw niepowiązanych. Prawdą jest również, że umowy ramowe z podmiotami powiązanymi, które zostały przekazane Komisji, były podobne pod względem treści i warunków. W przedstawionych umowach ramowych nie sprecyzowano jednak, w jaki sposób ustalono ceny końcowe i wypłacono ewentualne prowizje, ani nie określono innych szczegółów istotnych dla określenia transakcji na warunkach rynkowych.
- (103) Ponadto zgodnie z własnymi twierdzeniami zawartymi w oświadczeniu przedstawionym przez przedsiębiorstwo po wprowadzeniu środków tymczasowych negocjacje cenowe z udziałem powiązanych przedsiębiorstw handlowych w praktyce odbywały się za pośrednictwem przedsiębiorstwa handlowego albo bezpośrednio z klientem, co oznacza, że wpływ przedsiębiorstwa handlowego w tych negocjacjach ograniczał się do działania w charakterze pośrednika lub „łącznika”. Cena końcowa wynikała zatem głównie z interakcji między Nippon Steel a klientem końcowym. Ze względu na ograniczony (ewentualny) wpływ powiązanego przedsiębiorstwa handlowego na ustalanie cen uznano, że cena stosowana między podmiotami powiązanymi jest niewiarygodna.
- (104) Po trzecie, Nippon Steel argumentowało, że ceny płacone przez Nippon Steel na rzecz podmiotów powiązanych lub za ich pośrednictwem były zgodne z cenami płaconymi na rzecz klientów niepowiązanych. Na poparcie tego argumentu Nippon Steel przedstawiło tabele, w których zaprezentowano ceny *ex-works* dla podmiotów powiązanych i niepowiązanych dotyczące sprzedaży prowadzonej przez samo Nippon Steel i przez powiązane z nim podmioty MISI i MISEA. Nie jest jednak jasne, które ceny zostały wykorzystane przez Nippon Steel jako ceny *ex-works*. Porównując ceny sprzedaży, należy dokonać porównania między cenami na fakturze, pomniejszonymi o odpowiednie koszty transportu (w celu uwzględnienia różnic w warunkach dostawy) i, w stosownych przypadkach, o należności celne przywózowe. Takie porównanie wykazało znaczne różnice cen między transakcjami sprzedaży na rzecz przedsiębiorstw powiązanych i niepowiązanych, w których w większości przypadków<sup>(20)</sup> cena sprzedaży na rzecz powiązanych przedsiębiorstw handlowych była niższa niż na rzecz niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych (nawet o ponad 50 % niższa w przypadku niektórych rodzajów produktów). Nie można zatem stwierdzić, że ceny transferowe stosowane wobec podmiotów powiązanych były zgodne z cenami stosowanymi wobec podmiotów niepowiązanych. W każdym razie Nippon Steel nie przedstawiło żadnych argumentów ani dowodów wskazujących na to, że ceny między powiązanymi podmiotami odzwierciedlały ceny rynkowe.
- (105) W opinii rządu Japonii zawartej w oświadczeniu złożonym po ujawnieniu ostatecznych ustaleń zastosowanie art. 2.3 porozumienia antydumpingowego WTO nie było uzasadnione niższymi cenami sprzedaży w ramach odpowiednich transakcji, ponieważ artykuł ten odnosi się do trudności w obliczaniu marginesów dumpingu ze względu na „niewiarygodne” (nieracjonalnie wysokie) ceny eksportowe.
- (106) W art. 2.3 nie sprecyzowano jednak, czy ceny między podmiotami powiązanymi powinny być wyższe czy niższe, aby uruchomić jego stosowanie – zawiera on jedynie wymóg istnienia powiązania, które sprawia, że cena eksportowa jest niewiarygodna. W każdym razie w tym konkretnym przypadku istniały znaczne różnice cen sprzedaży między Nippon Steel a podmiotami z nim powiązanymi oraz między Nippon Steel a podmiotami z nim niepowiązanymi, w związku z czym argument rządu Japonii jest również niezgodny ze stanem faktycznym.

<sup>(19)</sup> Podmiot ten zwrócił się z wnioskiem o zachowanie anonimowości w trakcie dochodzenia i uzyskał na to zgodę.

<sup>(20)</sup> W ujęciu według rodzaju produktu ceny sprzedaży na rzecz powiązanych przedsiębiorstw handlowych były niższe, jeśli chodzi o rodzaje produktu sprzedawane zarówno podmiotom powiązanym, jak i niepowiązanym, w przypadku 99 % wszystkich ilości sprzedawanych przez Nippon Steel do UE, 98 % ilości sprzedawanych przez Nippon Steel na rynku krajowym oraz 88 % wszystkich ilości sprzedawanych przez MISI do UE. Były one niższe w przypadku 51 % wszystkich ilości sprzedawanych przez MISEA do UE, jeśli chodzi o rodzaje produktu sprzedawane zarówno podmiotom powiązanym, jak i niepowiązanym. Obejmowało to jednak jeden konkretny rodzaj produktu odpowiadający za 50 % sprzedanych ilości, którego cena dla podmiotów powiązanych była wyższa niż cena dla podmiotów niepowiązanych, co uznano za wartość odstającą.

- (107) W związku z powyższym Komisja odrzuciła argument Nippon Steel i stwierdziła, że nie ma dowodów na to, że ceny między powiązanymi podmiotami były wolnorynkowe lub że odzwierciedlały ceny rynkowe.

### 3.3.3. Wartość normalna

- (108) Szczegóły dotyczące metodyki obliczania wartości normalnej przedstawiono w motywach 104–116 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Wobec braku jakichkolwiek konkretnych argumentów dotyczących obliczenia wartości normalnej niniejszym potwierdza się ustalenia przedstawione w tych motywach.

### 3.3.4. Cena eksportowa

- (109) Szczegóły dotyczące obliczania ceny eksportowej przedstawiono w motywach 117–119 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (110) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń Nippon Steel przedstawiło dwa argumenty dotyczące obliczenia ceny eksportowej. Dotyczyły one odliczenia zysku ze sprzedaży za pośrednictwem podmiotów powiązanych oraz wyłączenia dywidend i innych dochodów z kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych.
- (111) Po pierwsze, przedsiębiorstwo argumentowało, że kwotę zysku ze sprzedaży za pośrednictwem podmiotów powiązanych (niezależnie od tego, czy są to importerzy w Unii, czy przedsiębiorstwa handlowe spoza Unii) należy odliczyć tylko raz, zgodnie z poprzednimi dochodzeniami, takimi jak dochodzenia dotyczące kserokopiarek do kopiowania na zwykłym papierze <sup>(21)</sup> i poliestrowych włókien odcinkowych <sup>(22)</sup>. Przykładowo w przypadku dochodzenia dotyczącego kserokopiarek do kopiowania na zwykłym papierze w rozporządzeniu w sprawie cel ostatecznych wspomniano w motywie 70, że zastosowano jednolitą marżę zysku w wysokości 5 %, niezależnie od liczby spółek zależnych uczestniczących w łańcuchu sprzedaży.
- (112) Komisja zauważa, że w przypadku tego argumentu Nippon Steel pomyłono dostosowanie ceny eksportowej na podstawie art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego w przypadku sprzedaży za pośrednictwem importerów powiązanych z dostosowaniami dokonanymi w celu obiektywnego porównania na podstawie art. 2 ust. 10 w odniesieniu do sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych działających jako przedstawiciele w Japonii. Dostosowania te mają jednak inną podstawę faktyczną i prawną, a zatem nie może być rozpatrywane łącznie.
- (113) Komisja zauważa, że przyjęte podejście (które odnosi się wyłącznie do art. 2 ust. 9) odzwierciedlało szczególnie okoliczności tych spraw w tamtym czasie, w szczególności rodzaj produktu i przepływy sprzedaży. Nippon Steel nie wyjaśniło, dlaczego podejście w przywołanych sprawach miałoby znaczenie dla przedmiotowej sprawy, w szczególności gdy jego argument obejmuje również dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i). Ustaleń dotyczących tych spraw nie można zatem jako takich zastosować w obecnym dochodzeniu.
- (114) W przedmiotowej sprawie Komisja dokonała dostosowania w wysokości 2 % z tytułu zysku osiągniętego przez każdy zaangażowany podmiot powiązany z Unią do momentu odsprzedaży pierwszemu niezależnemu klientowi unijnemu zgodnie z art. 2 ust. 9. Nippon Steel nie zakwestionowało tego, że dostosowanie na podstawie art. 2 ust. 9 było nieuzasadnione, lecz jedynie, że w połączeniu z dostosowaniem na podstawie art. 2 ust. 10 lit. i) było ono zbyt wysokie.
- (115) W związku z powyższym Komisja odrzuciła pierwszy argument Nippon Steel.
- (116) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel wyjaśniło, że zakwestionowało fakt dokonania przez Komisję podwójnej korekty na podstawie art. 2 ust. 9 w odniesieniu do sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem MISEA i przedsiębiorstwa A. Według przedsiębiorstwa taka sytuacja byłaby dokładnie taka sama jak sytuacja opisana w dwóch sprawach, o których mowa w motywie 111.
- (117) Komisja nie zgodziła się z tym stwierdzeniem. W tych dwóch wymienionych sprawach Komisja postanowiła zastosować jedną marżę zysku niezależnie od liczby zaangażowanych podmiotów. W takich przypadkach marżę zysku w wysokości 5 % wykorzystano do odzwierciedlenia zysku osiągniętego przez importerów powiązanych w przypadku złożonego przepływu obejmującego wiele podmiotów.

<sup>(21)</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 2380/95 z dnia 2 października 1995 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz kserokopiarek do kopiowania na zwykłym papierze pochodzących z Japonii, Dz.U. L 244 z 12.10.1995, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/1995/2380/oj>.

<sup>(22)</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 428/2005 z dnia 10 marca 2005 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i Arabii Saudyjskiej, zmieniające rozporządzenie (WE) nr 2852/2000 nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz poliestrowych włókien odcinkowych pochodzących z Republiki Korei i kończące postępowanie antydumpingowe dotyczące przywozu takich włókien pochodzących z Tajwanu, Dz.U. L 71 z 17.3.2005, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2005/428/oj>.

- (118) Sytuacja w przedmiotowej sprawie dotyczyła stosunkowo prostego przepływu między dwoma importerami powiązanymi, w odniesieniu do których Komisja postanowiła dostosować cenę eksportową w świetle roli i funkcji pełnionych przez te dwie powiązane strony. W tym względzie, w zależności od transakcji, przedsiębiorstwa te uczestniczyły zarówno w procesie przywozu, jak i dalszej odsprzedaży na rynku unijnym. Należy zauważyć, że takie podejście było rzeczywiście korzystne dla przedsiębiorstwa. Gdyby Komisja zdecydowała się wykorzystać przykład starszych spraw przywołanych przez Nippon Steel i zastosować zysk w wysokości 5 % niezależnie od liczby spółek zależnych, obniżyłoby to cenę eksportową, a tym samym zwiększyłoby margines dumpingu. Fakt, że produkt sprzedano niepowiązanemu klientowi końcowemu tylko raz, jak twierdzi Nippon Steel, nie zmienia faktu, że w niektórych przypadkach towary były sprzedawane dwukrotnie: raz przez MISEA na rzecz przedsiębiorstwa A, a raz przez przedsiębiorstwo A na rzecz niezależnego klienta. Zarówno MISEA, jak i przedsiębiorstwo A oczekiwałyby zysku z tej sprzedaży, w związku z czym taki zysk musiałby zostać odliczony dwukrotnie. Jest to zgodne z art. 2 ust. 9 rozporządzenia podstawowego, który umożliwia dostosowanie m.in. „zysków”.
- (119) Po drugie, Nippon Steel argumentowało, że niektóre dywidendy związane z produktem objętym postępowaniem powinny zostać włączone do kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Na poparcie tego argumentu Nippon Steel wyjaśniło, że wszystkie odpowiednie kwoty odnoszące się do MISEA, MISI, NST i NSC dotyczyły dywidend od przedsiębiorstw powiązanych prowadzących handel stałą. Komisja uznała jednak te kwoty za redystrybucję zysku między podmiotami powiązanymi, które jako takie nie stanowią części kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że ponieważ dywidendy te stanowiły zwrot z inwestycji związanych z odsprzedażą produktu objętego postępowaniem przez powiązane strony, należało je uwzględnić jako część kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych. Niezależnie jednak od tego, czy kwoty te dotyczyły produktu objętego postępowaniem, zostały one wypłacone podmiotom powiązanym ze względu na inwestycje w takie podmioty powiązane. Kwot tych nie można zatem uznać za część kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych, a jedynie za redystrybucję zysku między tymi podmiotami powiązanymi. Ponadto w każdym razie Nippon Steel nie wykazało, że dywidendy były bezpośrednio związane z produkcją i sprzedażą produktu objętego postępowaniem. W związku z tym Komisja odrzuciła argument Nippon Steel.

### 3.3.5. Porównanie

- (120) Po nałożeniu środków tymczasowych Nippon Steel przedstawiło trzy argumenty dotyczące porównania ceny eksportowej z wartością normalną.
- (121) Po pierwsze, jak stwierdzono w motywie 111, Nippon Steel argumentowało, że kwotę zysku ze sprzedaży za pośrednictwem podmiotów powiązanych (zarówno importerów w Unii, jak i przedsiębiorstw handlowych spoza Unii) należy odliczać tylko raz. Jak jednak zauważono w motywie 112, przedsiębiorstwo pomyliło dostosowania dokonane w oparciu o różne podstawy faktyczne i prawne, w związku z czym argument ten został odrzucony, jak wyjaśniono w motywach 113–115.
- (122) Nippon Steel argumentowało, że w przypadku sprzedaży do Unii za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych Komisja powinna dodać kwotę kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku tych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych do cen CIF, które samo przedstawiło Komisji w toku dochodzenia. Według Nippon Steel z wyroku Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Hansol* <sup>(23)</sup> wynika, że konkurencja na granicy UE ma miejsce w momencie odsprzedaży pierwszemu niezależnemu klientowi w Unii, a nie w Japonii ani w innym miejscu.
- (123) Komisja zauważyła, że argument ten wysunięto po raz pierwszy dopiero po ujawnieniu tymczasowych ustaleń, podczas gdy na etapie tymczasowym samo przedsiębiorstwo udzieliło odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu, w tym podało szacunkową cenę CIF dla sprzedaży w Unii dokonywanej za pośrednictwem niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. W żadnym momencie przedsiębiorstwo nie zaproponowało ani nie zwróciło się z wnioskiem o włączenie do tej ceny CIF kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych, mimo że miało na to wystarczająco dużo czasu. Dopiero po wprowadzeniu środków tymczasowych Nippon Steel wystąpiło z wnioskiem o dostosowania.
- (124) Biorąc jednak pod uwagę szczególne okoliczności tej sprawy, a w szczególności fakt, że Nippon Steel dokonywało również wywozu do Unii za pośrednictwem powiązanych przedsiębiorstw handlowych, w odniesieniu do których zweryfikowano odpowiednie ceny CIF w celu uwzględnienia kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku, Komisja wyjątkowo zgodziła się, że uzasadnione byłoby odzwierciedlenie kwoty kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych w cenach CIF dotyczących transakcji wywozowych dokonywanych za pośrednictwem danych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. Razem z oświadczeniem Nippon Steel dostarczyło nieskonsolidowane sprawozdania finansowe czterech z pięciu niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych uczestniczących w sprzedaży w Unii w okresie objętym dochodzeniem. Te koszty i zyski nie obejmowały jednak wszystkich przedsiębiorstw handlowych, natomiast obejmowały operacje tych przedsiębiorstw handlowych związane z innymi rodzajami działalności i produktami innymi niż produkt objęty postępowaniem. Ponadto rodzaj kosztów uwzględnionych w kosztach sprzedaży, kosztach ogólnych i administracyjnych w przypadku tych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych nie był wystarczająco szczegółowy, aby uniknąć podwójnego liczenia np. kosztów transportu lub innych kosztów. W związku z tym Komisja nie uznała tych kosztów i zysków za uzasadnione.

<sup>(23)</sup> Sprawa C-260/20 P, Komisja/Hansol Paper, ECLI:EU:C:2022:370.

- (125) Jako rozwiązanie alternatywne Nippon Steel zasugerowało wykorzystanie jako wskaźnika zastępczego zweryfikowanych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych oraz zysku zgłoszonych przez powiązane przedsiębiorstwa handlowe MISI lub NST. Komisja uznała, że średnia ważona odpowiednich i zweryfikowanych kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych powiązanych przedsiębiorstw handlowych MISI i NST byłaby rzeczywiście rozsądnym wskaźnikiem zastępczym dla kosztów sprzedaży, kosztów ogólnych i administracyjnych niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. W odniesieniu do zysków uznano jednak, że zyski powiązanych przedsiębiorstw handlowych są niewiarygodne, ponieważ miały na nie wpływ stosunki z Nippon Steel.
- (126) Zamiast tego Komisja rozważyła zastosowanie hipotetycznej marży zysku w wysokości 2 %, która byłaby zgodna z marżą zysku zastosowaną na podstawie art. 2 ust. 9 w odniesieniu do sprzedaży w Unii za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych, jak wyjaśniono w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych w motywie 119 oraz w ujawnieniu konkretnych ustaleń przekazanych Nippon Steel w momencie wprowadzania środków tymczasowych. Komisja uznała to za rozsądny wskaźnik zastępczy. Na tej podstawie Komisja ponownie obliczyła marginesy dumpingu i szkody.
- (127) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel stwierdziło, że nie należy odliczać podatku VAT z faktur sprzedaży eksportowej za pośrednictwem japońskich niepowiązanych przedsiębiorstw handlowych. Według Nippon Steel podatek VAT zapłacony przez niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe na rzecz Nippon Steel w następstwie sprzedaży krajowej tym niepowiązanym przedsiębiorstwom handlowym może zostać uwzględniony w wartości odliczenia w deklaracji podatkowej przedsiębiorstw handlowych. Z faktów w tej sprawie wynika jednak, że w przypadku tej sprzedaży Nippon Steel dokonywało wywozu nie bezpośrednio do niepowiązanego klienta z UE, lecz za pośrednictwem niepowiązanego krajowego przedsiębiorstwa handlowego. W tych okolicznościach podejście przyjęte przez Komisję znalazło potwierdzenie, ponieważ wszelkie tego rodzaju rabaty byłyby udzielane niepowiązanemu przedsiębiorstwu handlowemu, a nie przedsiębiorstwu Nippon Steel. Nippon Steel nie przedstawiło żadnych dowodów na to, że ten element związany z podatkiem VAT miał wpływ na cenę stosowaną w odniesieniu do niepowiązanego przedsiębiorstwa handlowego, ani nie przedstawiono żadnych dowodów na to, że odpowiednie płatności podatku VAT zostały rzeczywiście zwrócone, odliczone lub w inny sposób skompensowane w odniesieniu do transakcji wywozowych dokonywanych przez niepowiązane przedsiębiorstwa handlowe. W związku z tym Komisja nie przyjęła tego argumentu.
- (128) Po trzeciej, Nippon Steel argumentowało, że Komisja nie powinna odliczać kosztów kredytu od ceny eksportowej powiązanych podmiotów zajmujących się sprzedażą w Unii. Komisja zaakceptowała ten argument.

### 3.3.6. Marginesy dumpingu

- (129) Jak opisano w motywach 120–128, w następstwie argumentów przedstawionych przez zainteresowane strony Komisja dokonała przeglądu marginesów dumpingu.
- (130) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF (koszt, ubezpieczenie, fracht) na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo                            | Ostateczny margines dumpingu |
|---------------------------------------------|------------------------------|
| Nippon Steel Corporation                    | 42,1 %                       |
| Tokyo Steel Co. Ltd.                        | 6,9 %                        |
| Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące:  | 32,6 %                       |
| — Daido Steel Co., Ltd.                     |                              |
| — JFE Steel Corporation                     |                              |
| Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii | 42,1 %                       |

## 3.4. Wietnam

### 3.4.1. Wartość normalna

- (131) Po ujawnieniu tymczasowych i ostatecznych ustaleń Komisja otrzymała pisemne uwagi od EUROFER-u i grupy Hoa Phat.
- (132) EUROFER ponownie przedstawiło uwagi dotyczące istnienia „szczególnej sytuacji rynkowej” w Wietnamie w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Utrzymywało ono, że rząd Wietnamu dostarczał krajowym producentom stali materiały do produkcji po zniekształconych, sztucznie zaniżonych cenach, w związku z czym te zakłócenia wraz z ograniczeniami wywozowymi dotyczącymi surowców uzasadniają dostosowanie kosztów zgodnie z art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego. Na poparcie tych argumentów EUROFER odniosło się najpierw do oświadczeń zawartych w dokumentach roboczych lub przepisach w Wietnamie, w których wspomniano o potrzebie rozwoju przemysłu stalowego i wsparcia dla krajowych producentów stali. Po drugie, Komisja odniosła się do istnienia podatków wywozowych lub ograniczeń dotyczących węgla, złomu i rudy żelaza.

- (133) Grupa Hoa Phat odparła argumenty EUROFER-u, twierdząc, że w Wietnamie nie istniała żadna szczególna sytuacja rynkowa ani zakłócenia handlu surowcami oraz że EUROFER nie przedstawiło żadnych dodatkowych dowodów w porównaniu z informacjami przedstawionymi na etapie skargi i przed przyjęciem rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (134) Jak stwierdzono w motywach 286–287 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, Komisja przypomniła, że nie można było ustalić istnienia zakłóceń cen surowców. Ponieważ w Wietnamie surowiec o jakości niezbędnej do produkcji produktu objętego postępowaniem nie występował lub występował jedynie w niewielkich ilościach, producenci eksportujący dokonywali przywozu surowca od szeregu różnych dostawców i z szeregu różnych państw. W związku z tym nie można było ustalić, że ceny surowców były sztucznie zaniżone, ponieważ ceny tych surowców nie miały wpływu na ceny krajowe i nie mogły podlegać zakłóceniom. W związku z tym powyższy argument został odrzucony.
- (135) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń EUROFER powtórzyło, że pomimo częściowego przywozu materiałów do produkcji do Wietnamu ich ceny nadal mogą być pośrednio zniekształcone ze względu na szerszą strukturę rynku i ingerencję państwa, ograniczenia wywozowe i cła. Ceny mogły być również zniekształcone z powodu niskich cen wyrobów płaskich walcowanych na gorąco przywożonych z Chin oraz wyraźnych strategii rządowych mających na celu promowanie i wspieranie krajowego przemysłu stalowego. Zdaniem EUROFER-u wszystkie te elementy wskazywały, że w Wietnamie istniała szczególna sytuacja rynkowa. EUROFER uznało również, że nawet jeśli istnienie „szczególnej sytuacji rynkowej” nie zostało potwierdzone na podstawie informacji dostępnych i dostarczonych Komisji przez EUROFER, nie można było opierać się na wietnamskich cenach sprzedaży krajowej do celów obliczenia wartości normalnej. W związku z tym zwróciła się do Komisji o ponowne przeanalizowanie oceny.
- (136) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń grupa Hoa Phat stwierdziła, że Komisja doszła do słusznego wniosku, iż argumenty skarżącego dotyczące istnienia szczególnej sytuacji rynkowej w Wietnamie w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia podstawowego były bezpodstawne oraz że dowody zawarte w skardze w odniesieniu do domniemanej szczególnej sytuacji rynkowej w Wietnamie nie były odpowiednie ani dokładne. Komisja uznała, że surowce w Wietnamie nie mogły podlegać zakłóceniom, zważywszy na to, że ceny krajowe w ogóle nie miały wpływu na takie surowce.
- (137) Komisja uznała, że argument EUROFER-u nie opierał się na żadnych nowych dowodach dotyczących istnienia szczególnej sytuacji w Wietnamie oraz że nie można było ustalić, czy ceny materiałów do produkcji były zniekształcone – było wręcz przeciwnie, ustalono, że ceny były zgodne z cenami międzynarodowymi. Zastąpienie tych kosztów nie było zatem właściwe. W związku z tym Komisja odrzuciła ten argument.

#### 3.4.2. Cena eksportowa

- (138) Wobec braku jakichkolwiek uwag dotyczących ceny eksportowej potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 150–151 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

#### 3.4.3. Porównanie

- (139) Wobec braku jakichkolwiek uwag dotyczących porównania potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 152–156 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

#### 3.4.4. Margines dumpingu

- (140) Wobec braku uznanych argumentów dotyczących obliczania marginesu dumpingu niniejszym potwierdza się ustalenia przedstawione w motywie 161 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (141) Ostateczne marginesy dumpingu, wyrażone jako wartość procentowa ceny CIF (koszt, ubezpieczenie, fracht) na granicy Unii przed ocleniem, są następujące:

| Przedsiębiorstwo                             | Ostateczny margines dumpingu |
|----------------------------------------------|------------------------------|
| Formosa Ha Tinh Steel Corporation            | 12,1 %                       |
| Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Stock Company | 0 %                          |
| Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu | 12,1 %                       |

#### 4. SZKODA

##### 4.1. Definicja przemysłu Unii i produkcji unijnej

- (142) Ze względu na brak uwag dotyczących definicji przemysłu Unii potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 162–167 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

##### 4.2. Konsumpcja w Unii

###### 4.2.1. Konsumpcja własna na rynku unijnym (w tonach)

- (143) Termin „konsumpcja własna” obejmował zarówno „sprzedaż na wewnętrzne potrzeby”, (tj. transfer w ramach grupy po cenach nierynkowych (tj. nie na warunkach rynkowych)), jak i „użytek własny”, (tj. wewnętrzne transfery wyrobów płaskich walcowanych na gorąco do produkcji wyrobów ze stali na dalszych poziomach łańcucha produkcyjnego, takich jak rury). Wobec braku uwag dotyczących konsumpcji własnej w Unii potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 172–178 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

###### 4.2.2. Konsumpcja w Unii na wolnym rynku

- (144) Podczas wizyty weryfikacyjnej, która odbyła się w siedzibie EUROFER-u i o której mowa w motywie 19, wykazano, że pewna część sprzedaży między powiązanymi stronami, której dokonano na warunkach rynkowych i która w związku z tym nie mogła zostać uznana za sprzedaż na wewnętrzne potrzeby, w OD na rzecz jednego z 22 producentów unijnych błędnie nie została uwzględniona jako sprzedaż na wolnym rynku. W związku z tym tabele 4, 5, 6 i 10 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych zostały zmienione i ujawnione stronom w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia w celu uwzględnienia tych wielkości sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby.
- (145) W dalszej analizie Komisja zweryfikowała swoją ocenę, zgodnie z którą metodyka zastosowana do obliczenia konsumpcji na wolnym rynku unijnym przedstawiona w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych była w rzeczywistości prawidłowa, ponieważ sprzedaż inna niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby, prowadzona na warunkach rynkowych na rzecz stron powiązanych takich jak przedsiębiorstwa handlowe i centra usług stalowych, została prawidłowo uwzględniona w ocenie konsumpcji na wolnym rynku unijnym w tabeli 5 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych w odniesieniu do wszystkich producentów unijnych i potwierdzona w tabeli 3 poniżej.
- (146) W każdym razie po zbadaniu tej kwestii potwierdzono, że wspomniana sprzedaż inna niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby była rzeczywiście sprzedażą po cenach rynkowych oraz że nabywca powiązany dysponował swobodą wyboru dostawcy, niezależnie od tego, czy dostawca ten był dostawcą powiązanym.
- (147) W tym względzie Komisja w danych dotyczących wolnego rynku uwzględniła – oprócz sprzedaży dokonywanej przez producentów unijnych na rzecz klientów niepowiązanych oraz przywozu z państw trzecich – unijnego całość sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby. Ta ograniczona zmiana nie miała istotnego wpływu na wnioski przedstawione w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, jak wyjaśniono poniżej.
- (148) Nippon Steel i JFE stwierdziły, że producenci unijni przywozili do UE produkt objęty dochodzeniem w znacznych ilościach w trakcie całego dochodzenia. Kwestię tę omówiono szczegółowo w sekcji 4.3.2 w motywach 173–180. Komisja zauważyła, że podczas kontroli krzyżowej informacji dotyczących przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco stwierdziła błąd pisarski w motywie 191 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych w odniesieniu do zmian całkowitego udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, do Unii. Chociaż udział w rynku rzeczywiście wzrósł o prawie 4,1 punktu procentowego, wzrost udziału w rynku w okresie badanym sięgnął 87 %, a nie – jak błędnie wskazano – 56 % (zob. tabela 2).

###### 4.2.3. Całkowita konsumpcja

- (149) W świetle korekt opisanych w motywie 146 zmieniono tabelę dotyczącą całkowitej konsumpcji, a całkowita konsumpcja (w tym sprzedaż inna niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby) zmieniała się w okresie badanym w następujący sposób:

Tabela 1

**Całkowita konsumpcja w Unii (sprzedaż na wolnym rynku (w tym sprzedaż inna niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby między powiązаныmi stronami) oraz rynek konsumpcji własnej) (w tonach)**

|                                   | 2021                      | 2022                    | 2023                    | Okres objęty dochodzeniem |
|-----------------------------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|
| Całkowita konsumpcja w Unii       | [70 785 251–81 095 403]   | [60 606 914–72 927 115] | [60 726 141–71 931 644] | [61 426 794–72 709 091]   |
| Indeks (2021 = 100)               | 100                       | 87                      | 86                      | 87                        |
| W tym rynek sprzedaży wewnętrznej | [35 289 645 – 43 224 546] | [29 094 190–36 000 359] | [29 005 256–36 224 147] | [29 143 141–36 224 968]   |
|                                   | 100                       | 84                      | 84                      | 84                        |

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez Eurofer na pytania zawarte w kwestionariuszu, producenci unijni objęci próbą.

- (150) Całkowita konsumpcja w Unii w 2022 r. spadła o 13 % w porównaniu z 2021 r. Konsumpcja własna stanowiła 49,9 % całkowitej konsumpcji w Unii w okresie objętym dochodzeniem i spadła o 16 %.
- (151) Po nałożeniu środków tymczasowych FHS stwierdziło, że w celu uzyskania danych Eurostatu dotyczących przywozu Komisja powinna stosować te same kody CN co kody wykorzystane do ustalenia danych liczbowych dotyczących produkcji EUROFER-u. FHS argumentowało, że przyjmując takie asymetryczne podejście, Komisja sztucznie rozszerzyła mianownik konsumpcji i automatycznie zmniejszyła obliczone udziały w rynku zarówno przemysłu Unii, jak i państw, których dotyczy postępowanie.
- (152) Komisja ustaliła dane statystyczne dotyczące przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco na podstawie danych Eurostatu, stosując kody CN, którymi objęty byłby produkt podobny. Komisja zapewniła również, aby producenci unijni objęci próbą i EUROFER korzystali z tego samego konkretnego kodu CN w celu zgłaszania mikro- i makrośkażników, a w szczególności wielkości produkcji.
- (153) FHS twierdził, że należy wziąć pod uwagę udział konsumpcji własnej (tj. wewnętrznych transferów w celu dalszego przetwarzania produktu objętego dochodzeniem, bez fakturowania i wprowadzania na wolny rynek, oraz sprzedaży na wewnętrzne potrzeby w ramach transakcji zawartych na warunkach innych niż rynkowe na rzecz przedsiębiorstw powiązanych w celu dalszego przetwarzania) w ogólnej produkcji płaskich wyrobów ze stali walcowanych na gorąco. Zdaniem tego producenta eksportującego prawie trzy czwarte ogólnego spadku widocznej konsumpcji miało swoje źródło w grupach zintegrowanych pionowo. Według FHS popyt wewnętrzny spadł o ponad 6 mln ton, podczas gdy popyt na wolnym rynku zmniejszył się o mniej niż 2 mln ton.
- (154) W związku z tym zdaniem tego producenta eksportującego przed przypisaniem jakiegokolwiek szkody przywózowi z państw, których dotyczy postępowanie, Komisja powinna była najpierw wykazać, że przywóz ten uzyskał nieproporcjonalny udział w kontekście ogólnego spadku popytu na rynku. Zdaniem tego producenta eksportującego miałyby to duży wpływ na ostateczne ustalenie szkody.
- (155) Komisja dokładnie zbadała kwestię „konsumpcji własnej” (zob. motyw 143) i „sprzedaży na wewnętrzne potrzeby”, które mają duże znaczenie w przedmiotowym dochodzeniu. W rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych w swojej ocenie szkody Komisja rozpatrzyła sprzedaż na otwartym rynku (bez uwzględniania sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby, jak wyjaśniono w motywie 146) niezależnie od konsumpcji własnej, ponieważ nie uznano, że sprzedaż ta podlega warunkom wolnorynkowym.
- (156) Komisja zwróciła uwagę, że jakkolwiek niektórzy producenci unijni mają spółki powiązane zajmujące się przetwarzaniem produktu podobnego lub handlem nim, to jednak dokonują sprzedaży również na rzecz tych powiązanych spółek na warunkach rynkowych, a spółki te mogą dokonywać zakupów od wszystkich dostawców, w tym od dostawców z państw, których dotyczy postępowanie, a nie tylko od powiązanych zakładów podstawowej produkcji stali, a wszystkie te zakupy są dokonywane po cenie rynkowej. W związku z tym w wielkości lub wartości tej sprzedaży uwzględniono całą sprzedaż inną niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby na rzecz stron powiązanych.
- (157) Argumenty, że prawie trzy czwarte ogólnego spadku konsumpcji w UE miało swoje źródło w grupach zintegrowanych pionowo, uznano za prawidłowe, jednak nie miały one wpływu na wnioski, zgodnie z którymi wielkość sprzedaży w UE, w tym sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby na rzecz stron powiązanych, spadła o 15 %, jak pokazano w zmienionej tabeli 2 (tabela 4 w niniejszym rozporządzeniu).

- (158) FHS argumentowało, że spadek ogólnej konsumpcji w Unii o 13 % między 2021 r. a OD, jak wskazano w tabeli 5 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, zbiegł się w czasie z „dobrze udokumentowanym” spowolnieniem w unijnym sektorze budownictwa oraz w sektorach motoryzacyjnym i rurociągowym w następstwie wstrząsu cenowego na rynku energii w latach 2022–2023.
- (159) Nie przedstawiono jednak żadnych podstawowych dowodów na to, że wyroby płaskie walcowane na gorąco są wykorzystywane wyłącznie w tych sektorach oraz w jakich ilościach. Zdaniem FHS ten wstrząs makroekonomiczny dotknął w równym stopniu każdego dostawcę. Przed przypisaniem jakiegokolwiek szkody przywozowi z państw docelowych Komisja powinna była najpierw wykazać, że przywóz ten osiągnął nieproporcjonalny udział w kurczącym się rynku, czego zdaniem FHS nie ustalono na podstawie danych zawartych w tabeli 6 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych.
- (160) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Po pierwsze, na podstawie danych statystycznych przedstawionych w tabeli 6 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych można zaobserwować, że tendencja dotycząca przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, nie był zbieżna z tendencją dotyczącą całkowitej wielkości produkcji przemysłu Unii, która – jak pokazano w tabeli 9 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych – zmniejszyła się o 16 % w wyniku łącznego spadku sprzedaży na wolnym rynku. Po drugie, FHS nie przedstawiło żadnych dowodów dotyczących tego domniemanego „dobrze udokumentowanego” spowolnienia w unijnym sektorze budownictwa oraz w sektorach motoryzacyjnym i rurociągowym w następstwie wstrząsu cenowego na rynku energii w latach 2022–2023 ani dowodów na to, że wyroby płaskie walcowane na gorąco były wykorzystywane wyłącznie w tych sektorach. Argumenty te zostały zatem odrzucone.
- (161) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS zwróciło uwagę na fakt, że Komisja zaproponowała „co najmniej trzy różne szacunki dotyczące utraty udziału w rynku przez przemysł Unii”, i argumentowało, że Komisja powinna ujawnić „zrewidowany arkusz kalkulacyjny, na którym opierają się tabele 2–4 w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia, i jasno określić, jaki udział w rynku uważa za miarodajny”.
- (162) Po pierwsze, domniemany brak jasności co do metodyki zastosowanej do obliczenia odpowiednich udziałów w rynku przemysłu Unii i państw trzecich wyjaśniono szczegółowo w motywie 189 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych i w sekcji 4.2 ostatecznego dokumentu zawierającego ogólne ustalenia. Po drugie, niektóre informacje nie mogły zostać ujawnione i musiały zostać przedstawione z wykorzystaniem przedziałów w celu zapewnienia poufności danych dotyczących innych stron, w tym danych pochodzących od innych producentów eksportujących pochodzących z Wietnamu. W każdym razie wszystkie zgłoszone dane liczbowe wykazują podobną tendencję spadkową, jeśli chodzi o udział przemysłu Unii w rynku. W związku z tym argumenty FHS zostały odrzucone.
- (163) Zmiany, o których mowa powyżej w motywie 144 w odniesieniu do konsumpcji w Unii, nie miały wpływu na wnioski zawarte w motywach 168–182 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

### 4.3. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie

#### 4.3.1. Łączna ocena skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, oraz wielkość i ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (164) Po wprowadzeniu środków tymczasowych i po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Ezz Steel argumentowało, że przywóz z Egiptu do Unii Europejskiej należy uznać za nieznacznym zarówno pod względem wielkości, jak i udziału w rynku, a ponadto odnotowano niski wzrost o 4 % od 2021 r. do OD. Co więcej, istniały różne warunki konkurencji między przywozem z Egiptu a wyrobami płaskimi walcowanymi na gorąco produkowanymi przez przemysł Unii, ponieważ według tego producenta eksportującego Egipt należy uznać za podporządkowujący się ustaleniom cenowym, gdyż od 2022 r. do OD Egipt miał najwyższe średnie ceny importowe w porównaniu z Japonią i Wietnamem, a przywóz z Egiptu nie podcinał unijnych cen sprzedaży w OD. Ezz Steel argumentowało również, że udziały w rynku należy obliczać na podstawie całkowitej konsumpcji w Unii określonej w tabeli 5 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, która obejmuje sprzedaż na wolnym rynku i rynek konsumpcji własnej.
- (165) Komisja zauważyła, że niektóre z tych twierdzeń dotyczących warunków określonych w art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego oraz łącznej oceny skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, zostały już przedstawione przez Ezz Steel i uwzględnione przez Komisję na etapie tymczasowym, w szczególności w motywach 183–188.
- (166) Przede wszystkim Komisja odnotowała, że w tym konkretnym przypadku udział rynkowy przywozu produktu objętego dochodzeniem z państw, których dotyczy postępowanie, w okresie objętym dochodzeniem wynosił co najmniej [2,2–2,9] % dla każdego z tych państw z osobna, a łącznie w okresie objętym dochodzeniem wynosił [7,6–10,1] %, jak przedstawiono w tabeli 2 poniżej. Ponadto Komisja nie zgodziła się z argumentem Ezz Steel, że jego udziały w rynku należy obliczać na podstawie całkowitej konsumpcji w Unii, a nie na podstawie całkowitej konsumpcji na wolnym rynku unijnym. Komisja uznała, że przywóz z Egiptu należy porównać z całkowitym wolnym rynkiem, z wyłączeniem konsumpcji własnej, która nie podlega takim samym warunkom konkurencji jak na wolnym rynku.

- (167) Zgodnie ze standardową praktyką stosowaną w dochodzeniach antydumpingowych Komisja ustaliła wielkość konsumpcji na wolnym rynku unijnym na podstawie: a) wielkości sprzedaży na wolnym rynku unijnym dokonywanej przez wszystkich znanych producentów w Unii oraz b) przywozu do Unii ze wszystkich państw trzecich zgodnie z danymi Eurostatu, uwzględniając przy tym również dane przedstawione przez współpracujących producentów eksportujących w państwach, których dotyczy postępowanie. Wobec braku nowych argumentów w przedstawionych uwagach dotyczących dokumentu zawierającego ogólne ustalenia wnioski zostały podtrzymane.
- (168) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Ezz Steel podkreśliło rozbieżność w podejściu Komisji dotyczącym obliczenia udziału w rynku wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem z Egiptu w okresie objętym dochodzeniem. Według tego producenta eksportującego podejście Komisji polegające na uwzględnieniu całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii zamiast całkowitej konsumpcji jako podstawy do obliczenia udziału w rynku przywozu z Egiptu było sprzeczne z metodyką przyjętą w rozporządzeniu w sprawie środków ochronnych<sup>(24)</sup>, w którym uwzględniała sprzedaż na wewnętrzne potrzeby przy określaniu konsumpcji w odniesieniu do wszystkich kategorii produktu, w tym wyrobów płaskich walcowanych na gorąco.
- (169) W obecnym dochodzeniu Komisja przeprowadziła szczegółową analizę rynku unijnego, oceniając zarówno wolny rynek, jak i rynek sprzedaży wewnętrznej wyrobów płaskich walcowanych na gorąco. W związku z tym błędne jest twierdzenie, że Komisja nie uwzględniła sytuacji na rynku połączonym w przedmiotowej sprawie. Takie samo podejście zastosowano w poprzednich dochodzeniach antysubsydyjnych i antydumpingowych dotyczących Brazylii, Chin, Rosji, Iranu, Turcji czy Ukrainy. W związku z powyższym argument ten został odrzucony.
- (170) Ezz Steel odniosło się do swoich wcześniejszych uwag złożonych na etapie wszczęcia postępowania, które zawierały dane liczbowe przedstawione w „sprawozdaniem CRU”<sup>(25)</sup> na temat konsumpcji na rynku zwojów walcowanych na gorąco w UE, argumentując, że nie odnosząc się do kwestii podniesionej przez Ezz Steel, Komisja naruszyła spoczywający na niej obowiązek podania przyczyny. Jak wyjaśniono jednak w motywach 162–164 i 171 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, a także w motywie 152 powyżej, Komisja wykorzystała zweryfikowane dane dotyczące sprzedaży co najmniej 22 przedsiębiorstw produkujących produkt podobny, które były powiązane z danymi Eurostatu dotyczącymi przywozu z państw trzecich, aby umożliwić jej uzyskanie danych dotyczących całej konsumpcji produktu podobnego w Unii. W związku z tym nie było potrzeby powrotu do innych niezweryfikowanych źródeł komercyjnych, niezależnie od tego, jak renomowane by one nie były.
- (171) Ezz Steel argumentowało ponadto, że przy wykorzystaniu całkowitej konsumpcji udział Ezz Steel w rynku nie przekraczałby 1,25 %. Przedsiębiorstwo to twierdziło ponadto, że podejście Komisji doprowadziło do nieprawidłowych wyników, które nie odzwierciedlają normalnych warunków rynkowych, ponieważ udziały te byłyby w dużej mierze uzależnione od jednostronnego postępowania unijnych producentów unijnych zajmujących się podstawową produkcją stali wytwarzających wyroby płaskie walcowane na gorąco, polegającego na przejęciu przedsiębiorstw przetwórczych niższego szczebla albo podjęciu decyzji o zbyciu powiązanych z nimi przedsiębiorstw przetwórczych niższego szczebla. W związku z tym Komisja sztucznie zawyżyła udział w rynku UE przywozu z Egiptu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, podczas gdy w rzeczywistości można uznać, że uzasadnia to zakończenie dochodzenia, jak miało to miejsce w przypadku Serbii w poprzednim dochodzeniu antydumpingowym<sup>(26)</sup>.
- (172) Po pierwsze, zgodnie ze swoją standardową praktyką Komisja oceniła przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, na wolnym rynku, na którym konkurują one z przemysłem Unii. W kontekście art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, który odnosi się do skutków przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, Komisja nie dostrzegła, dlaczego udział przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, nie powinien być porównywany ze sprzedażą na wolnym rynku dokonywaną przez przemysł Unii, z którym konkurują, w celu oceny kumulacji przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, i jego wpływu na wyniki przemysłu Unii. Komisja stwierdziła, że Egipt nie znajdował się w tej sprawie w takiej samej sytuacji jak Serbia. W sprawie dotyczącej Serbii<sup>(27)</sup> Komisja stwierdziła, że wartość 1,04 % w dalszym ciągu jest nieznaczna zgodnie z art. 3 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, ponieważ wartość 0,04 punktu procentowego należy traktować jako nieistotną, w szczególności gdy w ujęciu względnym wielkość przywozu z Serii jest stosunkowo znacznie niższa niż wielkość przywozu z każdego z czterech pozostałych państw objętych dochodzeniem. Natomiast w przedmiotowej sprawie, stosując tę samą metodę obliczania konsumpcji co metoda zastosowana w sprawie Serbii, Komisja ustaliła, że udział Egiptu w rynku w okresie objętym dochodzeniem wynosił [2,2–2,9] %, co stanowi ponad dwukrotność progu określonego w art. 5 ust. 7; nie można zatem uznać go za „nieznaczny”. Ponadto przywóz towarów po cenach dumpingowych z pozostałych dwóch państw, których dotyczy postępowanie, w tym przypadku miał podobny udział w rynku, w szczególności przywóz z Wietnamu ([2,3–3,3] %). W przeciwieństwie do tego, co twierdzi Ezz Steel, sytuacja w obu sprawach jest zatem wyraźnie inna i nie uzasadnia traktowania Egiptu w taki sam sposób jak Serbii. Argument ten został zatem odrzucony.

<sup>(24)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2019/159 z dnia 31 stycznia 2019 r. nakładające ostateczne środki ochronne w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali (Dz.U. L 31 z 1.2.2019, s. 27, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2019/159/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj)).

<sup>(25)</sup> Steel Sheet Market Outlook [Prognozy dotyczące rynku blachy stalowej], lipiec 2024 r., © CRU International Limited confidential.

<sup>(26)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1795 z dnia 5 października 2017 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Brazylii, Iranu, Rosji i Ukrainy oraz kończące dochodzenie dotyczące przywozu niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Serbii (Dz.U. L 258 z 6.10.2017, s. 24, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2017/1795/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/1795/oj)).

<sup>(27)</sup> Rozporządzenie wykonawcze (UE) 2017/1795, motyw 232.

## 4.3.2. Wielkość i udział w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie

- (173) Jak wspomniano w motywie 19, konieczna była aktualizacja tabeli 6 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych w celu uwzględnienia wielkości sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby na rzecz stron powiązanych w OD dokonanej przez jednego z producentów unijnych.
- (174) Ponadto, jak wspomniano w motywie 19, w motywie 191 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych stwierdzono błąd pisarski w odniesieniu do zmian całkowitego udziału w rynku przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, do Unii, który wzrósł o 3,5 punktu procentowego, co stanowi wzrost o 74 % w okresie badanym.

Tabela 2

**Wielkość przywozu (w tonach) i udział w rynku**

|                                                             | 2021                    | 2022                    | 2023                    | Okres objęty dochodzeniem |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|
| <b>Egipt</b>                                                |                         |                         |                         |                           |
| Wielkość przywozu z Egiptu                                  | [757 029–914 743]       | [508 554–614 503]       | [738 891–888 162]       | [741 336–906 077]         |
| Udział w rynku – Egipt                                      | [2,0–2,7] %             | [1,3–1,8] %             | [2,0–2,5] %             | [2,2–2,9] %               |
| <b>Japonia</b>                                              |                         |                         |                         |                           |
| Wielkość przywozu z Japonii                                 | 592 624                 | 1 049 208               | 1 072 332               | 1 080 049                 |
| Udział w rynku – Japonia                                    | [1,4–2,0] %             | [3,0–3,6] %             | [3,1–3,7] %             | [3,1–3,9] %               |
| <b>Wietnam</b>                                              |                         |                         |                         |                           |
| Wielkość przywozu z Wietnamu (z wyłączeniem grupy Hoa Phat) | [376 064 – 452 812]     | [391 091 – 475 197]     | [791 275 – 956 124]     | [791 008 – 957 536]       |
| Udział w rynku – Wietnam (z wyłączeniem grupy Hoa Phat)     | [0,8–1,4] %             | [1,0–1,6] %             | [2,1–3,0] %             | [2,3–3,3] %               |
| <b>Państwa, których dotyczy postępowanie</b>                |                         |                         |                         |                           |
| Wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie    | [1 676 689 – 2 029 676] | [1 801 528 – 2 219 425] | [2 457 927 – 2 988 514] | [2 654 306 – 3 201 585]   |
| Udział państw, których dotyczy postępowanie, w rynku        | [4,2–6,1] %             | [5,3–7,0] %             | [7,2–9,2] %             | [7,6–10,1] %              |
| Indeks (2021 = 100)                                         | 100                     | 126                     | 169                     | 187                       |

- (175) Nippon Steel i JFE argumentowały, że spadku udziału w rynku o zaledwie 2 punkty procentowe w okresie badanym nie należy uznawać za wskaźnik „pogarszającej się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali”, jak stwierdzono w motywie 212 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Obie strony przytoczyły w szczególności fakt, że przemysł Unii utrzymał pozycję dominującą na rynku UE, mając udział w rynku na poziomie 70,2 % do końca OD, który zmniejszył się od 2023 r. jedynie o 0,6 punktu procentowego.

- (176) Jak wyjaśniono w motywie 212 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, spadek wielkości sprzedaży na unijnym wolnym rynku oraz utrata udziału w rynku przez przemysł Unii znacznie przekroczył spadek konsumpcji na unijnym wolnym rynku, co jest wskaźnikiem pogarszającej się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali. Ponadto, jak wyjaśniono w motywie 190 niniejszego rozporządzenia, spadek udziału przemysłu Unii w wolnym rynku wyniósł 3,4 punktu procentowego, jak wspomniano w zmienionej tabeli 5 poniżej, a nie 2 punkty procentowe, jak wspomniano w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych.
- (177) Nippon Steel i JFE zauważyły, że od wszczęcia dochodzenia producenci unijni w rzeczywistości nadal przywozili do UE zwoje walcowane na gorąco i płyty, pomimo twierdzenia zawartego w skardze, zgodnie z którym przywóz z Japonii, Egiptu i Wietnamu uniemożliwiał im zwiększenie produkcji. Według tych dwóch stron producenci unijni zajmujący się podstawową i wtórną produkcją stali dokonali przywozu ponad 220 000 ton zwojów walcowanych na gorąco, a w 2023 r. przemysł Unii przywiózł łącznie prawie 4 mln ton z państw, których dotyczy postępowanie, z ogółem 8 mln ton przywiezionych z innych części świata. Strony te nie przedstawiły żadnych dowodów dotyczących przywozu płyt przez producentów unijnych zajmujących się podstawową produkcją stali, a w toku dochodzenia nie ujawniono żadnych informacji w tym zakresie.
- (178) FHS argumentowało, że domniemane błędy metodyczne, o których mowa w motywach 20 i 151, spowodowały wyolbrzymienie zarówno skali przywozu z Wietnamu, jak i jego wpływu na konkurencję. FHS powtórzyło, że wybór 2021 r. jako roku bazowego dla indeksu zniekształcił obraz sytuacji, jako że wielkość przywozu odnotowana w tym roku była nienormalnie ograniczona, ponieważ dostawy z Rosji i Turcji nadal przebiegały swobodnie, podczas gdy azjatyckie fabryki zmagaly się z wąskimi gardłami w transporcie towarowym związanymi z pandemią. Wzrost przywozu o 56 % w okresie badanym odzwierciedlał zatem jedynie zastąpienie przepływów handlowych z tych dwóch państw, z których pierwsze podlegało sankcjom albo a drugie środkom antydumpingowym.
- (179) Komisja twierdziła, że zastąpienie przywozu przez państwa, których dotyczy postępowanie, może być rzeczywiście wynikiem środków wprowadzonych wobec Rosji i Turcji. Niemniej jednak stwierdzono, że ten przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł, jeśli chodzi o ilość, że szkodą dla przemysłu Unii, odbywał się po cenach dumpingowych i powodował szkody dla przemysłu Unii.
- (180) Wobec braku uwag dotyczących przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 189–191 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

#### 4.3.3. Ceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, podcięcie cenowe i tłumienie cen

- (181) W motywach 192–197 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych Komisja szczegółowo opisała metodykę ustalania podcięcia cenowego i stwierdziła, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, podcinał i tłumiał ceny przemysłu Unii.
- (182) Przywóz towarów po cenach dumpingowych od większości zainteresowanych producentów eksportujących objętych próbą powodował podcięcie cen przemysłu Unii o 3,3–10,1 %, jak przedstawiono w tabeli 8 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych.
- (183) Po wprowadzeniu środków tymczasowych Ezz Steel uznało, że średnie ceny przywozu z Egiptu były stosunkowo wysokie i nie podcinały cen sprzedaży w UE. W związku z tym przywóz ten nie mógł wyrządzić szkody producentom unijnym. Biorąc pod uwagę charakter tych uwag, odniesiono się do nich w sekcji 5.1 poniżej.
- (184) FHS argumentowało, że podcięcie cenowe na poziomie 3,3 % ustalone w odniesieniu do jego przywozu odpowiadało różnicy w zakresie frachtu i wahanom walutowym, które rutynowo odróżniały oferty FOB w Azji od ofert hut stali w UE, i w związku z tym nie mogło zostać uznane za szkodliwe dla przemysłu Unii. Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS argumentowało ponadto, że Komisja nie przedstawiła dogłębnej analizy powodu, dla którego taki margines podcięcia cenowego wynoszący 3,3 % dla FHS był istotny pod względem gospodarczym w kontekście unijnego rynku wyrobów płaskich walcowanych na gorąco.
- (185) Jak wspomniano w motywie 242, dochodzenie wykazało również, że ceny przemysłu Unii były tłumione przez tani przywóz pochodzący między innymi z Egiptu. W kontekście tłumienia cen nie jest zaskakujące, że podcięcie cenowe nie jest znaczące, ponieważ przemysł Unii nie może podnieść swojej ceny ze względu na wywieraną presję cenową.

- (186) Komisja przypomniła, że – jak wyjaśniono w motywie 194 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych – podcięcie cenowe w okresie objętym dochodzeniem oceniono poprzez porównanie: średnich ważonych cen sprzedaży poszczególnych rodzajów produktu, stosowanych przez trzech producentów unijnych wobec niepowiązanych klientów na wolnym rynku unijnym, dostosowanych do poziomu cen ex-works; oraz odpowiednich średnich ważonych cen na poziomie CIF na granicy Unii przywozu poszczególnych rodzajów produktu od współpracujących producentów z państw, których dotyczy postępowanie, na rzecz pierwszego niezależnego klienta na rynku unijnym, ustalone na podstawie CIF (koszt, ubezpieczenie i fracht) z odpowiednimi dostosowaniami uwzględniającymi koszty ponoszone po przywozie. Chociaż podcięcie cenowe może mieć różne przyczyny, obliczenia podjęcia cenowego dokonano na podstawie zweryfikowanych danych dostarczonych przez FHS.
- (187) Na tej podstawie Komisja potwierdziła margines podjęcia cenowego ustalony w motywie 196 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Argument ten został zatem odrzucony.
- (188) Wobec braku uwag dotyczących przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, potwierdzono ustalenia przedstawione w motywach 192–197 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

#### 4.4. Sytuacja gospodarcza przemysłu Unii

- (189) W rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych (sekcja 4.4) Komisja szczegółowo określiła wskaźniki makroekonomiczne i mikroekonomiczne dotyczące przemysłu Unii w okresie badanym. W związku z powyższym w motywie 238 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych Komisja stwierdziła, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.
- (190) Jak wspomniano w motywach 19 i 131–142, podczas wizyty weryfikacyjnej przeprowadzonej w siedzibie EUROFER-u wykazano, że dane dotyczące sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby na rzecz stron powiązanych dokonanej przez jednego ze skarżących nie zostały uwzględnione w danych dotyczących całkowitej sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby odnoszących się do OD. Komisja dokonała również pewnych dostosowań w odpowiednich tabelach w celu uwzględnienia sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby w konsumpcji na wolnym rynku. Miało to konsekwencje dotyczące tabel 5 i 6 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, jak wspomniano powyżej, ale również tabel 4 i 10 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych. Tabela dotycząca konsumpcji własnej zawarta w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych pozostała niezmienną.
- (191) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, powołując się na art. 3.2 porozumienia antydumpingowego WTO, FHS argumentowało, że Komisja powinna była uwzględnić wielkości dotyczące wewnętrznych potrzeb we wszystkich wskaźnikach szkody albo ponownie obliczyć je wyłącznie na spójnej podstawie dotyczącej wyłącznie wolnego rynku. Ponadto zdaniem FHS Komisja nie wywiązała się z obowiązków w zakresie przejrzystości i ujawniania informacji wynikających z art. 6.5.1 porozumienia antydumpingowego WTO i art. 3 ust. 2 rozporządzenia podstawowego, ponieważ nie ujawniła dokładnej kwoty i wartości procentowych, w przypadku których nastąpiły zmiany.
- (192) Komisja zauważyła po pierwsze, że stosowała takie samo spójne podejście jak w poprzednim dochodzeniu dotyczącym wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, zgodnie z którym wielkości dotyczące wewnętrznych potrzeb były uwzględniane wyłącznie w uzasadnionych przypadkach, tj. gdy nie można było dokonać rozróżnienia w odniesieniu do przeznaczenia produktów ze względu na charakter wskaźnika. W związku z tym, ponieważ inwestycje lub produkcja odnoszą się zarówno do operacji na wewnętrzne potrzeby, jak i do operacji na wolnym rynku, można je oceniać jedynie łącznie, niezależnie od przeznaczenia produktów. Tymczasem rentowność oceniono na podstawie sprzedaży na wolnym rynku, aby odzwierciedlić mechanizmy wolnego rynku i uwzględnić konkurencję, z jaką borykają się producenci unijni w związku z przywozem z państw trzecich wprowadzanym na rynek unijny. Po drugie, ze względu na poufność Komisja nie była w stanie przedstawić dokładnych danych liczbowych, jednak przedstawiła przedziały i indeksy dla wszystkich niezbędnych danych. Ponadto w odpowiedzi na uwagi NSC i JFE Komisja przedstawiła dalsze wyjaśnienia, jak objaśniono w motywie 194 poniżej.
- (193) Zmieniona wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w rynku kształtowały się w okresie badanym następująco:

Tabela 3

#### Konsumpcja na wolnym rynku unijnym, w tym sprzedaż inna niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby (w tonach)

|                            | 2021                    | 2022                    | 2023                    | Okres objęty dochodzeniem |
|----------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|
| Konsumpcja na wolnym rynku | [33 097 951–39 993 358] | [30 245 156–36 452 883] | [29 127 073–36 275 456] | [30 192 346–37 690 752]   |
| Indeks (2021 = 100)        | 100                     | 90                      | 88                      | 89                        |

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez EUROFER na pytania zawarte w kwestionariuszu, producenci unijni objęci próbą, EUROSTAT.

Tabela 4

**Wielkość sprzedaży i udział przemysłu Unii w wolnym rynku unijnym**

|                                                       | 2021       | 2022       | 2023       | Okres objęty dochodzeniem |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|------------|---------------------------|
| Wielkość sprzedaży na wolnym rynku unijnym (w tonach) | 27 729 413 | 25 319 395 | 24 045 946 | 23 570 313                |
| Indeks (2021 = 100)                                   | 100        | 91         | 87         | 85                        |
| Udział w rynku                                        | 74,3 %     | 68,2 %     | 72,8 %     | 70,8 %                    |
| Indeks (2021 = 100)                                   | 100        | 102        | 98         | 95                        |

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez EUROFER na pytania zawarte w kwestionariuszu oraz dane Eurostatu.

- (194) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń NSC i JFE zakwestionowały ustalenie Komisji w odniesieniu do niektórych czynników szkody w odniesieniu do sytuacji gospodarczej, która miała miejsce w latach 2020 i 2021. W związku z tym Komisja ponownie przeanalizowała sytuację dotyczącą konsumpcji na rynku w Unii oraz wielkości sprzedaży i udziału w rynku przemysłu Unii na wolnym rynku unijnym. Komisja przyznała, że błąd, o którym mowa w motywie 19, nie miał wpływu na tabele 2, 3 i 4 i w rzeczywistości spowodował podwójne liczenie sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby, jak zauważono w motywie 146. W rzeczywistości dane liczbowe przedstawione w tych tabelach w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych obejmowały już sprzedaż inną niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby. Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń odpowiednie tabele i treść zostały zatem zmienione i przywrócono poprzednie wielkości, z wyjątkiem danych jednego z 22 producentów unijnych, które pozostały podobne do danych wykorzystanych w przypadku dokumentu zawierającego ogólne ustalenia.
- (195) Jeżeli chodzi o uwagi NSC i JFE dotyczące sytuacji panującej w latach 2020 i 2021, argumentowały one, że 2021 r. był wyjątkowy i bardzo szczególnie w następstwie kryzysu związanego z COVID-19, który wpłynął na popyt rynkowy i ceny w poprzednim roku. W związku z tym, chociaż przemysł Unii odniósł korzyści z odbudowy gospodarki po kryzysie związanym z COVID-19, wykorzystanie tego roku jako podstawy do określenia rozwoju sytuacji gospodarczej przemysłu Unii automatycznie i sztucznie doprowadziłoby do szkodliwej sytuacji.
- (196) NSC i JFE odniosły się w szczególności do poprzedniego przeglądu wygaśnięcia dotyczącego Chin<sup>(28)</sup>. W swoich uwagach zauważyły one, że zgodnie z wielkością sprzedaży podaną w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia: „wielkość sprzedaży wynosząca 30 578 495 ton określona przez Komisję na 2021 r. w przedmiotowym dochodzeniu stanowi niezwykle wynik – oznaczający wzrost o 21 % w stosunku do danych z 2019 r.”<sup>(29)</sup>. Po korekcie dokonanej w następstwie ujawnienia ostatecznych ustaleń, jak wyjaśniono w motywie 194, Komisja potwierdziła jednak, że w przeciwieństwie do tego, co można rzeczywiście odliczyć od danych liczbowych ujawnionych w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia, prawidłowa wielkość sprzedaży wynosząca 27 729 413 ton zgłoszona w tabeli 4 za 2021 r. oznaczała wzrost o jedynie 9,2 % w stosunku do danych z 2019 r., a nie o 21 %, jak twierdzą NSC i JFE. Pokazało to, że 2021 r. był w rzeczywistości zgodny z normalnymi warunkami rynkowymi, ponieważ po spadku do 20 020 000 ton w 2020 r., jak stwierdzono w sprawie dotyczącej przeglądu wygaśnięcia prowadzonej wobec Chin, wielkości sprzedaży nie można było uznać za „niezwykły wynik”, jak argumentowały NSC i JFE. Ponadto konsumpcja na wolnym rynku w OD wyniosła 33,268 mln ton, co mieści się również w zakresie konsumpcji odnotowanym w 2019 r. Argument ten został zatem odrzucony.

<sup>(28)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/1122 z dnia 7 czerwca 2023 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, w następstwie przeglądu wygaśnięcia na podstawie art. 11 ust. 2 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/1036 (Dz.U. L 148 z 8.6.2023, s. 45, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2023/1122/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/1122/oj)).

<sup>(29)</sup> 25 185 000 ton zgłoszonych przez 21 producentów unijnych w poprzednim dochodzeniu w sprawie wygaśnięcia dotyczącym Chin.

- (197) Wielkość sprzedaży przemysłu Unii na unijnym wolnym rynku (tj. z wyłączeniem sprzedaży na wewnętrzne potrzeby) spadła w okresie badanym z 27,729 mln ton do 23,570 mln ton, tj. o 15 %.
- (198) W okresie badanym udział w rynku przemysłu Unii w odniesieniu do konsumpcji w Unii zmniejszył się o 3,44 punktu procentowego, tj. z 74,29 % do 70,85 %. Spadek wielkości sprzedaży na unijnym wolnym rynku oraz utrata udziału w rynku przez przemysł Unii znacznie przekroczyły spadek konsumpcji na unijnym wolnym rynku, co jest wskaźnikiem pogarszającej się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali.
- (199) FHS argumentowało, że ponieważ moce produkcyjne przemysłu Unii pozostały niezmienione w okresie badanym, Komisja błędnie przypisała spadek wykorzystania mocy produkcyjnych wynikający z niższego poziomu produkcji przywozowi z państw, których dotyczy postępowanie, zamiast uznać, że spadek produkcji był związany z ogólnym spadkiem popytu na produkt objęty dochodzeniem. Ponadto spadek dotyczył głównie segmentu sprzedaży wewnętrznej, w którym wyniósł 16 % (z 39,2 mln ton do 33,1 mln ton), podczas gdy konsumpcja na wolnym rynku spadła jedynie o 6 %. Podobnie FHS uznało, że dane wskazują, iż wielkość sprzedaży spadła, ponieważ rynek UE zmniejszył się, zwłaszcza po stronie wewnętrznej, a nie dlatego, że dostawcy w państwach, których dotyczy postępowanie, wyparli działalność producentów unijnych. Ponadto, biorąc pod uwagę, że przemysł Unii kontrolował około 70 % wolnego rynku i ponad 85 % całkowitej konsumpcji, dwuprocentowy spadek udziału w rynku należy uznać za zwykłą zmianę konkurencyjną i nie można go racjonalnie postrzegać jako szkody spowodowanej przywozem.
- (200) Jak pokazano w tabeli 4 powyżej, i wbrew temu, co błędnie twierdziło FHS, w okresie badanym wielkość sprzedaży przemysłu Unii na wolnym rynku unijnym (zmieniona po wprowadzeniu środków tymczasowych) oraz transfery przemysłu Unii na użytek własny na rynku unijnym wykazywały tendencję spadkową odpowiednio o 15 % i 16 % w okresie badanym zgodnie ze spadkiem całkowitej produkcji przemysłu Unii, jak przedstawiono w tabeli 9 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych. Odsetek konsumpcji własnej w porównaniu z całkowitą produkcją utrzymywał się jednak na stałym poziomie w całym okresie badanym, wahając się od 55,7 % do 56,1 %, co potwierdziło istnienie wypierania sprzedaży dokonywanej przez producentów unijnych na wolnym rynku przez producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, których udział w rynku wzrastał w czasie, gdy ogólny popyt zmniejszał się. Potwierdza to również większy spadek sprzedaży na wolnym rynku niż na rynku sprzedaży wewnętrznej, który spowodował spadek udziału w rynku o 3,4 punktu procentowego. Ponadto spadek sprzedaży przemysłu Unii na wolnym rynku znacznie przekroczył spadek konsumpcji na wolnym rynku unijnym, co – jak wspomniano w motywie 212 – stanowiło wskaźnik pogorszenia się pozycji konkurencyjnej unijnych producentów stali.
- (201) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS powtórzyło swój argument, że podobny poziom spadku zarówno wielkości sprzedaży przemysłu Unii na wolnym rynku unijnym, jak i transferów na wewnętrzne potrzeby przemysłu Unii na rynku unijnym wynikał przede wszystkim ze spadku popytu na wolnym rynku unijnym, a nie z przywozu z państw, których dotyczy postępowanie.
- (202) Powołując się na ten argument na korzyść wykorzystania całkowitej konsumpcji w Unii, która w związku z tym obejmowała zarówno transakcje na wewnętrzne potrzeby, jak i transakcje na wolnym rynku, jako mianownika do obliczenia udziałów w rynku, FHS pominęło jednak istnienie wypierania sprzedaży dokonywanej przez producentów unijnych na wolnym rynku przez producentów eksportujących z państw, których dotyczy postępowanie, których udział w rynku wzrósł w czasie, gdy ogólny popyt zmniejszał się, jak pokazano w tabeli 2. Na tej podstawie argument ten został odrzucony.
- (203) W kontekście kontrolowania przez przemysł Unii około 70,8 % wolnego rynku i ponad 85 % całkowitej konsumpcji Komisja potwierdziła ustalenia, że spadku udziału w rynku o 3,4 % nie można uznać za zwykłą zmianę konkurencyjną. Zaktualizowane dane potwierdziły, że przemysł Unii nie miał innego wyboru, jak tylko dostosować się do poziomu cen ustalonego na skutek przywozu towarów po cenach dumpingowych, aby uniknąć dalszej utraty udziału w rynku. Doprowadziło to do pogorszenia sytuacji przemysłu Unii, o czym świadczą różne makro- i mikrowskaźniki, takie jak rentowność, wielkość sprzedaży, udział w rynku, zatrudnienie i przepływy pieniężne. Na tej podstawie argumenty te zostały odrzucone.
- (204) Nippon Steel i JFE zauważyły, że zgodnie z tabelą 12 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych poziomy zatrudnienia w przemyśle Unii wzrosły od 2023 r. do OD o 3,4 %, jednak Komisja podkreśliła jedynie spadek o 7,0 % w okresie badanym.

- (205) Nippon Steel i JFE zwróciły uwagę na informacje dostarczone przez przemysł Unii, z których wynika, że średnie koszty pracy zaczęły się stabilizować i znacznie spadły w porównaniu z najwyższym poziomem w 2023 r.
- (206) W pierwszej kolejności Komisja uznała, że niektórych wskaźników szkody nie należy interpretować oddzielnie w celu ustalenia, czy przemysł Unii poniósł istotną szkodę. Przeciwnie, szkodę należy określać poprzez ocenę wszystkich wskaźników szkody. Ponadto nie wszystkie wskaźniki szkody muszą wskazywać na pogorszenie wyników przemysłu Unii, aby stwierdzić, że poniósł on istotną szkodę.
- (207) Jeżeli chodzi o zatrudnienie, Komisja uznała, że wzrost o 3,4 % od 2023 r. do OD wynikał głównie z dostosowań dokonanych przez niektórych producentów unijnych po kryzysie związanym z COVID-19, który wywarł poważny wpływ na popyt rynkowy i ceny.
- (208) Komisja odniosła się do motywów 45 i 224–226 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, w którym wyjaśniła, że sytuacja pandemiczna w 2020 r. miała wpływ na wszystkie wskaźniki przemysłu Unii, podobnie jak wskaźniki wielu innych gałęzi przemysłu. Tymczasowa korzystniejsza sytuacja zaobserwowana w latach 2021 i 2022 wynikała z nietypowego braku równowagi między podażą a popytem w następstwie pandemii COVID-19. Gdy sytuacja podaży i popytu stała się bardziej zrównoważona, producenci unijni zaczęli ponownie doświadczać presji ze strony przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, co wpłynęło na ich udział w rynku i wyniki gospodarcze.
- (209) Na tej podstawie argumenty te zostały odrzucone.

#### 4.5. Wnioski dotyczące szkody

- (210) Ponieważ na podstawie tabel zmienionych po ujawnieniu ostatecznych ustaleń można było zaobserwować te same tendencje, ustalenia dotyczące szkody zostały ostatecznie potwierdzone.
- (211) Powyższe dane liczbowe zmienione w celu uwzględnienia sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby na wolnym rynku na rzecz stron powiązanych potwierdziły, że przemysł Unii ogółem nie mógł utrzymać wielkości swojej produkcji i sprzedaży ani poprawić wskaźnika wykorzystania mocy produkcyjnych. Wielkość produkcji i sprzedaży w istocie spadła w większym stopniu niż konsumpcja na rynku unijnym. W związku ze spadkiem produkcji przemysł Unii podjął konkretne działania w celu poprawy efektywności poprzez utrzymanie ścisłej kontroli kosztów produkcji (głównie surowców i kosztów pracy) oraz poprzez zwiększenie produkcji na pracownika, gdy sytuacja przemysłu Unii zaczęła się pogarszać. Mimo tego koszty produkcji wzrosły o 18 %, gdy jednostkowa cena sprzedaży utrzymywała się na stałym poziomie, z wyjątkiem 2022 r., w okresie badanym. W związku z tym rentowność przemysłu Unii znacznie się pogorszyła – z zysku na poziomie 12 % w 2021 r. i 2022 r., kiedy to przemysł Unii odnosił korzyści z ożywienia gospodarczego po kryzysie związanym z COVID-19, do strat ponoszonych w 2023 r. i w OD. Objęci próbą producenci unijni nadal byli w stanie dokonywać inwestycji w całym okresie badanym, wykazując dynamiczną postawę pomimo pogarszającej się sytuacji finansowej.
- (212) W związku z powyższym stwierdza się ostatecznie w oparciu o przedstawione dane, że przemysł Unii poniósł w okresie badanym istotną szkodę w rozumieniu art. 3 ust. 5 rozporządzenia podstawowego.

### 5. ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

#### 5.1. Skutki przywozu towarów po cenach dumpingowych

- (213) W motywie 265 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych Komisja stwierdziła, że istotna szkoda poniesiona przez przemysł Unii została wyrządzona przez przywóz towarów po cenach dumpingowych produktu objętego postępowaniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie.
- (214) Po ujawnieniu tymczasowych i ostatecznych ustaleń rząd Japonii i FHS nie zgodziły się z wnioskami przedstawionymi w sekcji 5.1 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (215) Rząd Japonii stwierdził, że w wyniku wprowadzenia „kontyngentów taryfowych” w ramach środków ochronnych ogólna wielkość przywozu wyrobów ze stali walcowanych na gorąco nie wzrosła, i w związku z tym argumentował, że w ramach dozwolonej wielkości kontyngentu taryfowego zastępowano jedynie pochodzenie produktów przywożonych. Na tej podstawie rząd Japonii uznał, że przywóz pochodzący z Japonii nie mógł wyrządzić istotnej szkody przemysłowi krajowemu w UE. Rząd Japonii twierdził ponadto, że udział w rynku przywozu z Japonii utrzymywał się stale poniżej 4 %, a nawet udział w rynku przywozu objętego postępowaniem ogółem był niski i wynosił około [8,0–8,5 %].

- (216) Rząd Japonii argumentował wreszcie, że wielkość przywozu produktów z Japonii w drugiej połowie 2024 r. spadła o 51,2 % w porównaniu z rokiem poprzednim ze względu na maksymalny pułap wynoszący 15 % na jedno państwo, który wprowadzono w czerwcu 2024 r. <sup>(30)</sup> W związku z tym rząd Japonii zakwestionował analizę szkody, która nie uwzględniała we właściwy sposób wyżej wymienionych okoliczności i nie mogła zostać uznana za obiektywną analizę w rozumieniu art. 3.1 porozumienia antydumpingowego.
- (217) Komisja zauważyła, że środki ochronne i antydumpingowe dotyczą różnych sytuacji. W tym przypadku środki ochronne zostały rzeczywiście nałożone w formie kontyngentu taryfowego, na podstawie tradycyjnych przepływów handlowych i w celu uniknięcia przesunięcia handlu. Środek ochronny nie uniemożliwia jednak wprowadzenia środków mających na celu usunięcie skutków nieuczciwych praktyk handlowych, w szczególności w granicach kontyngentu taryfowego, tj. przed zastosowaniem jakiegokolwiek cła ochronnego. W związku z tym odniesienie do pułapów wielkości, na które dodatkowe cło ochronne nie ma wpływu, nie może podważyć związku przyczynowego między przywozem objętym postępowaniem a szkodą dla przemysłu Unii. Komisja przypomniała również, że w zakres jej analizy wchodził okres objęty dochodzeniem kończący się 30 czerwca 2024 r. W związku z tym uwzględnienie w analizie związku przyczynowego elementów po OD, takich jak spadek przywozu w drugiej połowie 2024 r., nie zagwarantowałoby obiektywnego zbadania faktów. Na tej podstawie argument ten został odrzucony.
- (218) Jak wspomniano w motywie 194, FHS argumentowało, że negatywny wpływ na wskaźniki makroekonomiczne i mikroekonomiczne, takie jak wykorzystanie mocy produkcyjnych, moce produkcyjne, produkcja, wielkość sprzedaży i udział w rynku, nie mógł wynikać z przywozu z Wietnamu, ponieważ jego wielkość była zbyt mała.
- (219) Komisja odrzuciła ten argument, uzasadniając to tym, że warunki łącznej oceny przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, zostały spełnione, tak więc przywóz towarów po cenach dumpingowych z Wietnamu został oceniony łącznie z przywozem z pozostałych państw, których dotyczy postępowanie.
- (220) FHS stwierdziło, że chociaż przyznaje, iż ostatnie wyniki przemysłu Unii w zakresie rentowności i przepływów pieniężnych były słabe, nie ustalono, czy straty wynikające z niższego popytu, wyższych kosztów energii i nakładów, ambitnego harmonogramu inwestycji lub innych czynników strukturalnych negatywnie wpłynęły na te wskaźniki mikroekonomiczne.
- (221) Komisja nie zgodziła się z tym twierdzeniem. Jak wspomniano w motywach 240 i sekcji 5.7 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, Komisja przeanalizowała już wykaz czynników zgłoszonych przez FHS. Z kolei FHS nie przedstawiło żadnych nowych elementów sprzecznych z przeprowadzoną przez Komisję analizą dotyczącą wpływu tych czynników na wskaźniki mikroekonomiczne. Argumenty te zostały zatem odrzucone.
- (222) FHS stwierdziło, że Komisja nie przeprowadziła obiektywnej analizy każdego z szeregu elementów, które przyczyniły się do trudności przemysłu Unii, takich jak osłabienie globalnego popytu.
- (223) Wobec braku bardziej precyzyjnych i uzasadnionych argumentów dotyczących domniemanego braku obiektywności w ocenie Komisji Komisja odniosła się do sekcji 5 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, a w szczególności do sekcji 5.8, która dotyczy w szczególności do tego czynnika.
- (224) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Ezz Steel argumentowało, że Egipt nie mógł wyrządzić szkody przemysłowi Unii, ponieważ posiadał niskie moce produkcyjne w porównaniu z innymi państwami trzecimi, takimi jak Japonia, Indie czy Wietnam. Ponadto przedsiębiorstwo to stwierdziło, że nie mogło zwiększyć wywozu do UE ze względu na wdrożenie środków ochronnych i że dostarczało wyroby płaskie walcowane na gorąco wyłącznie zgodnie z konkretnymi zamówieniami „na uczciwych i przejrzystych warunkach”.
- (225) Komisja uznała te elementy za nieistotne dla oceny skutków przywozu towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie. Chociaż moce produkcyjne Egiptu mogą być niższe niż moce produkcyjne pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, podtrzymała stanowisko, że indywidualne moce produkcyjne nie są elementem oceny poniesionej szkody. Podobnie stwierdzenie, że Egipt nie może rzekomo zwiększyć swojego wywozu do Unii ze względu na środki ochronne, jest niezgodne ze stanem faktycznym, ponieważ środki te nie zakazują przywozu na rynek unijny, nawet po wyczerpaniu kontyngentu Egiptu. Aby ocenić wpływ przywozu towarów po cenach dumpingowych, Komisja przeanalizowała między innymi wzrost udziału w rynku i poziom cen przywozu towarów po cenach dumpingowych pochodzącego z Egiptu i pozostałych państw, których dotyczy postępowanie, po spełnieniu warunków łącznej oceny jego skutków, jak przewidziano w sekcji 4.3.1 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

<sup>(30)</sup> Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2024/1782 z dnia 24 czerwca 2024 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) 2019/159 wraz z przedłużeniem środka ochronnego w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów ze stali (Dz.U. L, 2024/1782, 25.6.2024, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2024/1782/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/1782/oj)).

- (226) Wobec braku innych uwag dotyczących niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 241 i 242 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

## 5.2. Niskie wykorzystanie mocy produkcyjnych

- (227) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS argumentowało, że zmniejszenie wykorzystania mocy produkcyjnych wynikało z osłabienia zarówno popytu na rynku sprzedaży wewnętrznej, jak i popytu na wolnym rynku, który nie mógł być automatycznie spowodowany przywozem z państw, których dotyczy postępowanie. FHS zauważyło ponadto, że jego przywóz nie konkurował z przemysłem Unii na rynku sprzedaży wewnętrznej.
- (228) Komisja nie zgodziła się z tym poglądem, ponieważ w rzeczywistości przemysł Unii zajmujący się produkcją podstawową i wtórną konkurował bezpośrednio z niepowiązanymi przedsiębiorstwami handlującymi stałą i przetwarzającymi stal w Unii, które zaopatrują się w wyroby płaskie walcowane na gorąco w państwach, których dotyczy postępowanie. Logiczne było zatem, że zmniejszone wykorzystanie mocy produkcyjnych wykazało spadek, który można przypisać jedynie państwom, których dotyczy postępowanie, ponieważ na produkcję przemysłu Unii, zarówno wykorzystywaną na potrzeby konsumpcji własnej, jak i na potrzeby konsumpcji na wolnym rynku, miał wpływ przywóz towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, co potwierdza utrata udziału w rynku.
- (229) Wobec braku innych uwag dotyczących niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 243 i 244 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

## 5.3. Wyniki sprzedaży eksportowej producentów unijnych

- (230) Wielkość wywozu objętych próbą producentów unijnych kształtowała się w okresie badanym następująco:

Tabela 5

### Sprzedaż eksportowa producentów unijnych objętych próbą

| Całkowity wywóz do niepowiązanych klientów | 2021        | 2022        | 2023        | Okres objęty dochodzeniem |
|--------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------------------|
| Całkowity wywóz (EUR)                      | 650 898 419 | 633 788 344 | 473 973 825 | 477 671 676               |
| Indeks (2021 = 100)                        | 100         | 97          | 73          | 73                        |
| Całkowity wywóz (w tonach)                 | 736 702     | 659 023     | 577 824     | 590 812                   |
| Indeks (2021 = 100)                        | 100         | 89          | 78          | 80                        |
| Średnia cena jednostkowa (EUR/t)           | 883         | 961         | 820         | 808                       |
| Indeks (2021 = 100)                        | 100         | 109         | 93          | 92                        |

Źródło: Odpowiedzi udzielone przez producentów unijnych objętych próbą na pytania zawarte w kwestionariuszu.

- (231) Wielkość wywozu producentów unijnych objętych próbą zmniejszyła się o 20 % w okresie badanym i utrzymywała się w OD poniżej 600 000 ton. Ogólnie rzecz biorąc, wielkość wywozu przemysłu Unii stanowiła jedynie około 2,3 % ich całkowitej sprzedaży na wolnym rynku w okresie objętym dochodzeniem i jeszcze mniejszą część całkowitej produkcji w tym samym okresie.
- (232) Rząd Japonii argumentował, że chociaż sprzedaż eksportowa spadła w okresie objętym dochodzeniem o 20 % w porównaniu z 2021 r., jak pokazano w tabeli 17 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych i tabeli 5 powyżej, producenci unijni znacznie zwiększyli swoje inwestycje w 2023 r., jak pokazano w tabeli 16 w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych. Rząd Japonii uznał, że taka strategia biznesowa producentów doprowadziła do zmniejszenia marż zysku.
- (233) FHS twierdziło, że pogarszające się wyniki wywozu producentów unijnych same w sobie przyczyniły się do domniemanej istotnej szkody, w szczególności z powodu zmniejszenia wielkości, niższych cen międzynarodowych i utraty korzyści skali.

- (234) Argumenty te zostały zbadane przez Komisję i potwierdzono ustalenia zawarte w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych, zgodnie z którymi sprzedaż eksportowa miała niewielki udział w całkowitej sprzedaży. Jej spadek nie mógł mieć znaczącego wpływu na wyniki przemysłu Unii jako całości.
- (235) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 245–247 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

#### 5.4. Przywóz z państw trzecich innych niż państwa, których dotyczy postępowanie

- (236) Po ponownej ocenie całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w celu uwzględnienia sprzedaży innej niż sprzedaż na wewnętrzne potrzeby na rzecz stron powiązanych, jak wyjaśniono w motywach 189 i 190, ponownej ocenie poddano wielkość przywozu z innych państw trzecich w okresie badanym. Kształtowały się one następująco:

Tabela 6

#### Wielkość przywozu z państw trzecich, ceny jednostkowe i udziały w rynku

| Państwo                                                              | 2021      | 2022    | 2023      | Okres objęty dochodzeniem |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|---------|-----------|---------------------------|
| <b>Indie</b>                                                         |           |         |           |                           |
| Wielkość przywozu z Indii                                            | 1 376 560 | 658 720 | 1 063 077 | 1 376 471                 |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                           | 100       | 48      | 77        | 100                       |
| Jednostkowe ceny przywozu z Indii                                    | 678       | 966     | 698       | 685                       |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                           | 100       | 143     | 103       | 101                       |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii | 5,0 %     | 2,6 %   | 4,4 %     | 5,8 %                     |
| <b>Korea Południowa</b>                                              |           |         |           |                           |
| Wielkość przywozu z Korei Południowej                                | 471 645   | 728 997 | 810 335   | 745 900                   |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                           | 100       | 155     | 172       | 158                       |
| Jednostkowe ceny przywozu z Korei Południowej                        | 773       | 957     | 729       | 723                       |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                           | 100       | 124     | 94        | 93                        |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii | 1,7 %     | 2,9 %   | 3,4 %     | 3,2 %                     |
| <b>Tajwan</b>                                                        |           |         |           |                           |
| Wielkość przywozu z Tajwanu                                          | 702 961   | 845 353 | 1 045 768 | 1 038 571                 |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                           | 100       | 120     | 149       | 148                       |
| Jednostkowe ceny przywozu z Tajwanu                                  | 773       | 922     | 716       | 702                       |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                           | 100       | 119     | 93        | 91                        |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii | 2,5 %     | 3,3 %   | 4,3 %     | 4,4 %                     |

| Państwo                                                                                         | 2021      | 2022            | 2023              | Okres objęty dochodzeniem |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------|-------------------|---------------------------|
| <b>Wietnam (grupa Hoa Phat)</b>                                                                 |           |                 |                   |                           |
| Wielkość przywozu z Wietnamu (grupa Hoa Phat)                                                   | 0         | [33 856–36 489] | [645 812–660 826] | [763 125–789 249]         |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | -         | 100             | 1 852             | 2 189                     |
| Jednostkowe ceny przywozu z Wietnamu (grupa Hoa Phat)                                           | -         | [680–690]       | [601–625]         | [586–614]                 |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | -         | 100             | 89                | 87                        |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii                            | -         | [0,1 %– 0,2 %]  | [2,3– 2,9 %]      | [3,0– 3,5 %]              |
| <b>Państwa trzecie ogółem, z wyjątkiem państw, których dotyczy postępowanie</b>                 |           |                 |                   |                           |
| Wielkość przywozu ze wszystkich pozostałych państw                                              | 7 831 765 | 6 187 938       | 6 338 382         | 6 961 632                 |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | 100       | 79              | 81                | 89                        |
| Średnie jednostkowe ceny importowe                                                              | 755       | 915             | 702               | 687                       |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | 100       | 121             | 93                | 91                        |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii                            | 21,0 %    | 18,5 %          | 19,2 %            | 20,9 %                    |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | 100       | 88              | 91                | 100                       |
| <b>Udział rynkowy wszystkich państw trzecich, w tym państw, których dotyczy postępowanie</b>    |           |                 |                   |                           |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii                            | 25,7 %    | 24,4 %          | 27,2 %            | 29,2 %                    |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | 100       | 95              | 106               | 113                       |
| <b>Udział w rynku państw, których dotyczy postępowanie, w całym przywozie z państw trzecich</b> |           |                 |                   |                           |
| Udział w rynku w ramach całkowitej konsumpcji na wolnym rynku w Unii                            | 18,4 %    | 24,4 %          | 29,4 %            | 28,2 %                    |
| <i>Indeks (2021 = 100)</i>                                                                      | 100       | 133             | 160               | 153                       |
| <i>Źródło: Eurostat, Formosa, grupa Hoa Phat</i>                                                |           |                 |                   |                           |

(237) W toku dochodzenia wykazano, że udział w rynku przywozu z Indii, Korei Południowej, Tajwanu i Wietnamu (grupa Hoa Phat) wzrósł w okresie badanym i – z wyjątkiem Indii – był to wzrost zarówno w ujęciu bezwzględny, jak i względny. Tymczasem Komisja zauważyła, że przywóz z innych państw trzecich nie wzrósł w tym samym okresie, lecz w rzeczywistości zmniejszył się o 11 %. Z kolei przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, znacznie wzrósł. Udział przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, we wszystkich państwach trzecich wzrósł jednak o 53 % w okresie badanym, co wskazuje, że przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, wzrósł porównywalnie bardziej niż przywóz ze wszystkich państw, który wzrósł jedynie o 14 %.

(238) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS argumentowało, że Komisja nie oceniła faktu, iż w okresie objętym dochodzeniem producenci eksportujący w Indiach, Korei Południowej i Tajwanie dostarczali łącznie około 3,2 mln ton wyrobów płaskich walcowanych na gorąco na rynek unijny; tj. ponad trzykrotność łącznej wielkości dostarczanej z Egiptu lub przez FHS. FHS podkreśliło również, że Komisja nie przedstawiła żadnej analizy podjęcia cenowego ani trendów cenowych CIF oraz że nie dokonano rozróżnienia między państwami, których dotyczy postępowanie, a innymi państwami trzecimi.

- (239) Komisja odnotowała, że chociaż przeprowadzono dogłębną analizę poziomu i cen przywozu z innych państw trzecich, nie istniał prawny obowiązek przeprowadzenia jakiejkolwiek analizy podjęcia cenowego lub cen CIF z państw nieobjętych przedmiotowym dochodzeniem. Chociaż Komisja oceniła przywóz z tych państw, z uwagi na to, że producenci z tych państw nie byli zainteresowanymi stronami niniejszego dochodzenia, Komisja nie była w stanie zwrócić się do nich o takie informacje, nie było to też celem przedmiotowego dochodzenia.
- (240) Komisja przeanalizowała również zmiany cen przywozu z państw trzecich. Z wyjątkiem 2021 r. średnie ceny importowe z każdego z przedmiotowych czterech państw, jak i ze wszystkich państw trzecich w ujęciu globalnym były średnio wyższe niż ceny importowe z państw, których dotyczy postępowanie. Na tej podstawie Komisja uznała, że zmiany w przywozie z państw trzecich nie osłabiły związku przyczynowego.
- (241) Po wprowadzeniu środków tymczasowych FHS uznało, że pomijając jakąkolwiek ustrukturyzowaną analizę przypisania tej wielkości przywozu pochodzącego z innych państw trzecich, który formalnie nie odbywa się po cenach dumpingowych, lecz wyraźnie wyrządza szkodę, w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych zawyżono rolę przyczynową przywozu z Egiptu, Japonii i Wietnamu, a jednocześnie zaniżono szerszą dynamikę rynku, która ma wyraźnie większy wpływ na kształtowanie tendencji cenowych i presji konkurencyjnej. Komisja przypomniała, że aspekty te zostały szczegółowo przeanalizowane w motywach 248–252 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych. Argument ten został odrzucony.
- (242) Jak zauważono w motywie 183, przedsiębiorstwo Ezz Steel uznało, że średnie ceny przywozu z Egiptu były stosunkowo wysokie i nie podcinały cen sprzedaży w UE. W związku z tym przywóz ten nie mógł wyrządzić szkody producentom unijnym.
- (243) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Ezz Steel argumentowało ponadto, że Komisja nie uwzględniła podejścia przyjętego w rozporządzeniu Rady (WE) nr 1420/2007<sup>(31)</sup> nakładającym ostateczne cło antydumpingowe na przywóz krzemomanganu pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej i Kazachstanu oraz kończącym postępowanie w sprawie przywozu krzemomanganu pochodzącego z Ukrainy, w którym stwierdziła, że wpływ przywozu z Ukrainy należy ocenić oddzielnie wobec braku podjęcia cenowego. Komisja zauważyła po pierwsze, że wspomniane rozporządzenie zostało przyjęte w 2007 r., przy czym pojęcie tłumienia cen, które odnosi się do cen sztucznie utrzymywanych na niskim poziomie, nie zostało wówczas uwzględnione, a po drugie, jak wspomniano w motywie 197 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, dochodzenie wykazało również, że ceny przemysłu Unii były tłumione przez przywóz po niskich cenach pochodzący z Egiptu, który wykazywał podobne tendencje i wzorce wymiany handlowej. Na tej podstawie argument ten został odrzucony.
- (244) Jak zauważono w motywie 197 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, Komisja stwierdziła, że chociaż przywóz wyrobów płaskich walcowanych na gorąco nie podcinał cen przemysłu Unii, tłumienie cen miało negatywny wpływ na wyniki przemysłu Unii.

#### 5.5. Przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, dokonywany przez przemysł Unii

- (245) Nippon Steel i JFE uznały, że danych liczbowych dotyczących produkcji nie można uznać za dowód na to, że przemysł Unii poniósł istotną szkodę, biorąc pod uwagę odmowę zwiększenia produkcji nawet w szczególnie korzystnym środowisku powstałym w następstwie dochodzenia oraz że przywóz był oczywiście ważnym źródłem dostaw dla rynku UE, w tym dla samych producentów unijnych.
- (246) W odniesieniu do wielkości przywozu Komisja uznała, że Nippon Steel i JFE zawyżyły wielkość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, uwzględniając w swojej analizie przywóz z Indii, chociaż analiza związku przyczynowego przeprowadzona przez Komisję ograniczała się do Egiptu, Japonii i przywozu towarów po cenach dumpingowych z Wietnamu. Na podstawie zweryfikowanych informacji otrzymanych od objętych próbą producentów unijnych potwierdzono, że 220 000 ton wyrobów płaskich walcowanych na gorąco w rzeczywistości zostało w większości przywiezionych w ograniczonych ilościach przez producentów unijnych zajmujących się produkcją wtórną powiązanych z producentami unijnymi zajmującymi się produkcją podstawową. Zdecydowana większość przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, była dokonywana przez niepowiązane unijne przedsiębiorstwa handlowe i przetwórców. Odnosząc się do motywu 253 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, Komisja powtórzyła, że podmioty powiązane z producentami unijnymi nie są zobowiązane do dokonywania zakupów od swoich przedsiębiorstw powiązanych i dokonują zakupów na warunkach rynkowych. Jak wspomniano w motywie 313 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, cła antydumpingowe nie mają służyć zamknięciu rynku unijnego przed wszelkim przywozem, lecz przywróceniu uczciwych warunków handlowych poprzez usunięcie skutków dumpingu wyrządzającego szkodę. Nie należy się zatem spodziewać wyeliminowania przywozu z państw, których dotyczy postępowanie, lecz jego kontynuacji po uczciwych cenach.

<sup>(31)</sup> Rozporządzenie Rady (WE) nr 1420/2007 z dnia 4 grudnia 2007 r. nakładające ostateczne cło antydumpingowe na przywóz krzemomanganu pochodzącego z Chińskiej Republiki Ludowej i Kazachstanu i kończące postępowanie w sprawie przywozu krzemomanganu pochodzącego z Ukrainy (Dz.U. L 317 z 5.12.2007, s. 5, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2007/1420/oj>).

- (247) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS uznało, że Komisja nie mogła stwierdzić, iż nałożenie ceł nadal mogłoby umożliwić użytkownikom przywóz wyrobów płaskich walcowanych na gorąco ze zróżnicowanych źródeł, a jednocześnie zwiększyć udział w rynku i rentowność przemysłu Unii. Komisja nie zgodziła się z tą analizą i przypomniła, że szczegółowo wyjaśniła w motywach 313–325 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, dlaczego wpływ nałożenia ceł nie byłby znaczący i nie przeważałby nad pozytywnym wpływem środków na przemysł Unii. Na tej podstawie argument ten został odrzucony.
- (248) Wobec braku innych uwag niż te już omówione w motywach 177–179 w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywie 253 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

#### 5.6. Wpływ sytuacji producenta unijnego objętego próbą na obraz szkody

- (249) Wobec braku uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 254–256 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

#### 5.7. Wzrost kosztów głównych surowców, cen energii i inwestycji środowiskowych

- (250) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS stwierdziło, że Komisja nie dokonała ilościowej oceny kosztów cen energii przy wykorzystaniu publicznie dostępnych informacji na temat cen energii, ponieważ ten wstrząs związany z kosztami należało zmierzyć i skompensować, zanim przywóz z państw, których dotyczy postępowanie, obciążono odpowiedzialnością za szkodę. W opinii FHS wspomniane zaniżanie kosztów i cen doprowadziło bezpośrednio do spadku rentowności i zostało błędnie przypisane przez Komisję przywózowi z państw, których dotyczy postępowanie.
- (251) Komisja przypomniła, że przeprowadziła analizę wzrostu kosztów energii elektrycznej, której wyniki przedstawiono w motywie 259 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych. Zamiast wykorzystywać publicznie dostępne informacje, które byłyby niepowiązane z faktyczną sytuacją producentów unijnych objętych próbą, Komisja wykorzystała informacje, które były wymagane od producentów unijnych i zostały zweryfikowane. Na tej podstawie argument ten został odrzucony.
- (252) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 257–262 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

#### 5.8. Zmniejszone zapotrzebowanie

- (253) Wobec braku innych uwag niż te, o których mowa w motywach 158 i 160 w odniesieniu do niniejszej sekcji, Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 263–264 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych.

#### 5.9. Wnioski w sprawie związku przyczynowego

- (254) Komisja oceniła wpływ wszystkich innych znanych czynników, biorąc pod uwagę uwagi zainteresowanych stron, i stwierdziła, że czynniki te nie osłabiły związku przyczynowego. W związku z tym Komisja potwierdziła wnioski zawarte w motywach 265–267 rozporządzenia w sprawie ceł tymczasowych, zgodnie z którymi istniał związek przyczynowy między szkodą poniesioną przez przemysł Unii a przywozem towarów po cenach dumpingowych z państw, których dotyczy postępowanie, który nie został osłabiony przez czynniki wymienione powyżej.

### 6. POZIOM ŚRODKÓW

#### 6.1. Margines szkody

- (255) W rozporządzeniu w sprawie ceł tymczasowych (motywy 272–287) Komisja szczegółowo określiła metodykę zastosowaną do ustalenia marginesów odpowiednich do usunięcia szkody poniesionej przez przemysł Unii.

- (256) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń Nippon Steel argumentowało, że do celów obliczenia marginesu szkody należy dodać kwotę należności celnych poza kontyngentem zapłaconych w ramach środków ochronnych przy ustalaniu ceny eksportowej wraz z kosztami wyładunku, podobnie jak wszelkie inne zwykłe należności celne.
- (257) Komisja nie zgodziła się z Nippon Steel. Komisja przypomniła, że w przeciwieństwie do tradycyjnych należności celnych środki antydumpingowe i cła ochronne nie są kumulatywne. Środki antydumpingowe będą miały raczej zastosowanie do przywozu dokonywanego w ramach dostępnego kontyngentu bezcłowego, tj. do przywozu, który nie podlega ochronnemu środkowi taryfowemu. Jeżeli chodzi o przywóz dokonany po wyczerpaniu odpowiedniego kontyngentu taryfowego, podlegały on pełnej stawce celnej (z wyłączeniem tradycyjnych należności celnych) odpowiadającej wyższej z następujących wartości – ochronnego środka taryfowego lub środka antydumpingowego, w zależności od przypadku. Innymi słowy, jeżeli cło antydumpingowe przekracza poziom środka ochronnego, środek ochronny jest skutecznie odliczany od obowiązującego cła antydumpingowego, które ma zostać pobrane. W wyniku zastosowania mechanizmu wprowadzonego w celu uniknięcia kumulacji środków ochronnych lub antydumpingowych powyżej wartości wyższego z tych dwóch środków podwyższenie ceny importowej wraz z kosztami wyładunku Nippon Steel o zapłacone ochronne środki taryfowe w okresie objętym dochodzeniem w celu określenia poziomu cła antydumpingowego doprowadziłoby do obniżenia cła antydumpingowego do poziomu niewystarczającego do usunięcia szkody spowodowanej przez wspomniany przywóz towarów po cenach dumpingowych dlatego, że środek ochronny nie jest stosowany albo że został on skutecznie odjęty od obowiązującego cła antydumpingowego. Z tych powodów Komisja stwierdziła, że twierdzenie Nippon Steel było niezgodne ze stanem faktycznym i błędne pod względem pojęciowym. W każdym razie ustalono, że w okresie objętym dochodzeniem zapłacono cła ochronne od mniej niż 6 % wielkości przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco pochodzących z Japonii, a zatem wpływ nieuwzględnienia ceł ochronnych w tym konkretnym przypadku był marginalny, tj. około 0,1 punktu procentowego. Na tej podstawie argument ten został odrzucony.
- (258) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel powtórzyło, że w celu zapewnienia zgodności z rozporządzeniem podstawowym ceny wraz z kosztami wyładunku powinny opierać się na sytuacji w okresie objętym dochodzeniem (tj. ceny sprzedaży NSC obejmujące cła ochronne konkurują z cenami przemysłu Unii). Argument ten został już uwzględniony w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia i w związku został odrzucony.
- (259) Ponadto Nippon Steel stwierdziło, że w obliczeniach marginesu szkody nie uwzględniono czasu dostawy. Utrzymywało ono, że chociaż nie da się tego oszacować ilościowo, nabywcy w UE byli skłonni zapłacić wyższą cenę za krótki czas dostawy. Według Nippon Steel dotarcie dostaw z Japonii na granicę Unii zajmuje średnio około 43 dni. Ponadto ze względu na unijny środek ochronny dotyczący stali mogło dojść do dodatkowego opóźnienia w odprawie celnej przywozu do momentu rozpoczęcia kolejnego kwartału obowiązywania tego środka. Producent eksportujący stwierdził ponadto, że wyjaśnia to stopniowo rosnące marginesy podcięcia cenowego i zaniżania cen – im dalej od UE znajdowało się państwo wywozu, tym wyższe marginesy szkody ustalono w odniesieniu do eksporterów japońskich.
- (260) Komisja zgodziła się z opinią, że takiej „premii cenowej za krótki czas dostawy”, nawet jeśli została wykazana, nie dało się oszacować ilościowo. Ponadto gdyby krótki czas dostawy był czynnikiem zwiększającym cenę sprzedaży, Komisja nie dostrzegła, w jaki sposób mogłoby to stopniowo zwiększać marginesy podcięcia cenowego i zaniżania cen, tym bardziej, że państwo wywozu znajdowało się poza UE. Argumentacja Nippon Steel była również sprzeczna z niskim marginesem zaniżania cen stwierdzonym dla JFE, innego japońskiego producenta eksportującego w państwie, którego dotyczy postępowanie.
- (261) Jak wspomniano w motywie 100, Nippon Steel zakwestionowało metodę zastosowaną do oszacowania wartości CIF dla niektórych transakcji. Jak wyjaśniono w motywach 101–104, argument ten został częściowo przyjęty, ponieważ wartości CIF wykorzystane jako mianownik zostały skorygowane w odniesieniu do niektórych transakcji. W związku z tym margines szkody obliczony dla Nippon Steel został odpowiednio dostosowany.
- (262) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń Nippon Steel argumentowało, że Komisja nie dodała kosztów ponoszonych po przywozie do tej ceny CIF w przypadku sprzedaży za pośrednictwem dwóch przedsiębiorstw powiązanych, a zatem cena przyjęta do obliczenia marginesu zaniżania cen nie była „ceną wraz z całkowitymi kosztami wyładunku w UE”, biorąc pod uwagę, że te koszty ponoszone po przywozie zostały wyłączone z ceny CIF. Komisja przyjęła ten argument i zmieniła swoje obliczenia, aby uwzględnić koszty ponoszone po przywozie w przypadku dwóch przedsiębiorstw. W związku z tym margines szkody obliczony w odniesieniu do Nippon Steel w dokumencie zawierającym ogólne ustalenia został odpowiednio dostosowany.

(263) Jak opisano w motywie 261, Komisja skorygowała marginesy szkody. Ostateczny poziom usuwający szkodę dla współpracujących producentów eksportujących i dla wszystkich pozostałych przedsiębiorstw jest zatem następujący:

| Kraj pochodzenia | Przedsiębiorstwo                                                                                 | Ostateczny margines szkody |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| Egipt            | Ezz Steel Company                                                                                | 18,2 %                     |
| Egipt            | Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu                                                       | 18,2 %                     |
| Japonia          | Nippon Steel Corporation                                                                         | 30,0 %                     |
| Japonia          | Tokyo Steel Co. Ltd.                                                                             | 29,3 %                     |
| Japonia          | Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące:<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 29,8 %                     |
| Wietnam          | Formosa Ha Tinh Steel Corporation                                                                | 27,0 %                     |
| Wietnam          | Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu                                                     | 27,0 %                     |

#### 6.2. Badanie marginesu wystarczającego do usunięcia szkody poniesionej przez przemysł Unii

(264) Wobec braku innych uwag w odniesieniu do niniejszej sekcji Komisja potwierdziła swoje wnioski przedstawione w motywach 272–289 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

#### 6.3. Wnioski dotyczące poziomu środków

(265) W wyniku powyższej oceny wysokości ostatecznego cła antydumpingowego powinny zostać ustalone zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia podstawowego w sposób przedstawiony poniżej:

| Kraj pochodzenia | Przedsiębiorstwo                                                                                 | Ostateczne cło antydumpingowe |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Egipt            | Ezz Steel Company                                                                                | 11,7 %                        |
| Egipt            | Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu                                                       | 11,7 %                        |
| Japonia          | Nippon Steel Corporation                                                                         | 30,0 %                        |
| Japonia          | Tokyo Steel Co. Ltd.                                                                             | 6,9 %                         |
| Japonia          | Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące:<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 29,8 %                        |
| Wietnam          | Formosa Ha Tinh Steel Corporation                                                                | 12,1 %                        |
| Wietnam          | Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu                                                     | 12,1 %                        |

### 7. INTERES UNII

(266) Po opublikowaniu środków tymczasowych producenci eksportujący FHS i Ezz Steel, rząd Egiptu i rząd Japonii przedstawili uwagi dotyczące interesu Unii.

### 7.1. Interes przemysłu Unii

- (267) Wobec braku jakichkolwiek powiązanych argumentów lub uwag dotyczących interesu przemysłu Unii potwierdzono wnioski sformułowane w motywach 291–295 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.

### 7.2. Interes importerów niepowiązanych i użytkowników

- (268) Po ujawnieniu tymczasowych ustaleń rząd Japonii stwierdził, że wprowadzenie środków antydumpingowych wobec państw, których dotyczy postępowanie, nie leżałoby w interesie Unii. Utrzymywał, że środki antydumpingowe byłyby sprzeczne z interesem importerów i centrów usług stalowych, ponieważ wywrą wpływ antykonkurencyjny (producenci unijni podniosą swoje ceny) oraz dlatego, że producenci unijni nie produkują niektórych rodzajów płaskich wyrobów ze stali walcowanej na zimno.
- (269) Twierdzenia te omówiono już w motywach 296–305 w odniesieniu do wpływu antykonkurencyjnego oraz w motywach 306–325 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych w odniesieniu do argumentu, że przemysł Unii nie produkuje niektórych szczególnych kategorii wyrobów płaskich walcowanych na gorąco. Z uwagi na fakt, że po ujawnieniu tymczasowych ustaleń nie dostarczono żadnych istotnych dodatkowych informacji odnośnie do takich twierdzeń, argumenty te zostały odrzucone.
- (270) W związku z powyższym Komisja stwierdziła, że ogólne korzyści płynące ze środków przeważały nad potencjalnymi negatywnymi skutkami dla importerów i użytkowników, w związku z czym wnioski zawarte w motywach 296–325 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych zostały potwierdzone.

### 7.3. Inne argumenty

- (271) Przedsiębiorstwo Ezz Steel i rząd Egiptu argumentowały, że Komisja w dużej mierze zignorowała szereg istotnych względów zawartych w rozporządzeniu w sprawie cel tymczasowych przy ocenie, czy wprowadzenie środków wobec Egiptu leży w interesie Unii.
- (272) Twierdziły one w szczególności, że:
- (273) Po pierwsze, Unia utrzymuje wzajemnie korzystne stosunki handlowe z Egiptem. Bilans handlowy między Egiptem a Unią w 2023 r. wykazał nadwyżkę Unii w wysokości 10,4 mld USD. W szczególności w przypadku wyrobów płaskich walcowanych na gorąco wielkość przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z Egiptu do Unii stanowi jedynie 1,25 % całkowitej konsumpcji własnej i konsumpcji innej niż własna wyrobów płaskich walcowanych na gorąco w OD. Z kolei Egipt otworzył swoje granice dla unijnego przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, który w latach 2021–2023 odpowiadał za [9–14] % egipskiej konsumpcji. Ponadto wprowadzenie środków byłoby sprzeczne z pomocą udzielaną Egiptowi przez Unię w formie krótkoterminowych pożyczek makrofinansowych. Wprowadzenie środków antydumpingowych wobec przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco do Unii nie tylko szkodzi krajowemu egipskiemu przemysłowi stalowemu i jego międzynarodowej konkurencyjności, ale również negatywnie wpływa na gospodarkę krajową w całości, w oczywisty sposób sprzecznie z celami pożyczek makrofinansowych udzielonych Egiptowi przez Unię.
- (274) Po drugie, Ezz Steel argumentowało również, że egipskie ceny eksportowe są najwyższe wśród wszystkich państw objętych dochodzeniem oraz że Komisja nie znalazła dowodów na podcięcie cenowe ze strony Egiptu.
- (275) Po trzecie, dostawcy unijni polegają w dużej mierze na zakupie surowców przez egipskich producentów stali. Ponadto od momentu powstania w 1994 r. Ezz Steel zainwestowało znaczną kwotę w sprzęt od dostawców unijnych. Co więcej, Ezz Steel argumentowało, że w okresie od 2019 r. do połowy 2024 r. dokonało przywozu znacznej ilości surowców i części zamiennych z Unii.
- (276) Po czwarte, wprowadzenie środków nie leżałoby w interesie unijnych użytkowników przemysłowych, ponieważ Ezz Steel produkuje szereg wysokiej jakości wyrobów płaskich walcowanych na gorąco, na które jest wysoki popyt wśród klientów unijnych.

- (277) Po piąte, wprowadzenie środków nie umożliwiłoby użytkownikom unijnym czerpania korzyści z „czystej” stali produkowanej przez egipskich producentów stali, ze szkodą dla celów mechanizmu dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO<sub>2</sub> („CBAM”) <sup>(32)</sup>. Przy ustalaniu, czy wprowadzenie środków antydumpingowych wobec Egiptu leży w interesie Unii, Komisja powinna zatem wziąć pod uwagę pozytywny wpływ na środowisko stali produkowanej przez przedsiębiorstwo Ezz Steel.
- (278) Jeżeli chodzi o pierwszy punkt odnoszący się twierdzeń Ezz Steel dotyczących negatywnego wpływu na gospodarkę krajową w całości oraz sprzeczności z celami pożyczek makrofinansowych udzielonych Egiptowi przez Unię, Komisja uznała, że przyjęcie środków antydumpingowych nie może wpłynąć na współpracę w zakresie handlu i inwestycji, które stanowią podstawowy aspekt partnerstwa strategicznego UE–Egipt. Unia Europejska będzie nadal wspierać wysiłki Egiptu na rzecz reform gospodarczych, w tym poprawę otoczenia handlowego i biznesowego, aby ułatwić Egiptowi zrównoważony wzrost gospodarczy, niezakłócony handel i przepływy inwestycyjne oraz zieloną transformację energetyczną. W związku z tym powyższe argumenty zostały odrzucone.
- (279) Jeśli chodzi o drugi punkt, twierdzenie to uznano za właściwe, jednak średnie ceny eksportowe nadal były znacznie niższe od średnich cen przemysłu Unii, a obie ceny były znacznie niższe od średniego kosztu produkcji na tonę ponoszonego przez przemysł Unii. Argument ten został zatem odrzucony.
- (280) W odniesieniu do trzeciego punktu i twierdzeń, jakoby dostawcy unijni w dużej mierze polegali na zakupie surowców przez egipskich producentów stali, Komisja zauważyła, że zakres dochodzenia antydumpingowego nie obejmuje konkretnie sytuacji gospodarczej innych powiązanych sektorów przemysłu Unii, niezależnie od tego, czy dostarczają surowce i inne materiały zużywalne czy maszyny produkcyjne. Ponadto żaden z tych dostawców nie zgłosił się w trakcie dochodzenia, w związku z czym twierdzeń tych nie można było zweryfikować.
- (281) Kwestia poruszona w czwartym punkcie została szczegółowo omówiona w motywie 307 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych.
- (282) W odniesieniu do punktu piątego i argumentu Ezz Steel, że wprowadzenie środków uniemożliwiłoby użytkownikom unijnym korzystanie z „czystej” stali produkowanej przez egipskich producentów stali. Wyrządziłoby to szkodę dla celów wyznaczonych w CBAM. Po pierwsze, Komisja przypomniała, że CBAM wszedł w życie dnia 1 października 2023 r. i znajduje się obecnie w okresie przejściowym trwającym do 2026 r., kiedy to zacznie obowiązywać ostateczny system. Ponadto zakres obecnego dochodzenia nie obejmował weryfikacji, czy producent eksportujący dostarcza „czystą” stal, w związku z czym twierdzeń tych nie uznano za istotne dla przedmiotowego postępowania i nie można było ich zweryfikować. W związku z tym argument ten został odrzucony.
- (283) FHS twierdziło, że chociaż użytkownicy wyrazili konkretne, poparte dokumentami obawy dotyczące rzeczywistego wpływu cel, Komisja przedstawiła jedynie zapewnienia jakościowe, że istnieją alternatywne źródła dostaw, jak wspomniano w motywie 315 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, bez żadnego rygorystycznego modelowania zachowań rynkowych, zdolności łańcucha dostaw lub elastyczności cenowej.
- (284) Komisja odrzuciła ten argument, ponieważ, po pierwsze, użytkownicy ci nie przedstawili żadnego konkretnego modelowania zachowań rynkowych, zdolności łańcucha dostaw ani elastyczności cenowej wynikających z alternatywnych źródeł dostaw, podczas gdy zachowania rynkowe przemysłu Unii były dobrze znane tym użytkownikom, a po drugie, jak wspomniano w motywie 316 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, odnosząc się do specjalistycznych źródeł branżowych, wprowadzenie środków nie doprowadziłoby do niedoboru dostaw produktu objętego postępowaniem/produktu podobnego.
- (285) Międzynarodowa konkurencyjność użytkowników była również dobrze udokumentowana w motywach 317–320 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, z których wynika, że w warunkach konkurencyjnego rynku i dostępności wolnych mocy produkcyjnych wśród producentów unijnych – wbrew argumentom użytkowników – działalność przedsiębiorstw przetwarzających płaskie wyroby metalowe lub zaangażowanych w odsprzedaż produktu objętego dochodzeniem powinna zachować konkurencyjność pomimo konkurencyjnych warunków rynkowych na rynku UE.

<sup>(32)</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/956 z dnia 10 maja 2023 r. ustanawiające mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO<sub>2</sub> (Dz.U. L 130, 16.5.2023, s. 52, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2023/956/oj>).

- (286) Ponadto FHS argumentowało, że środki miałyby większy wpływ na przedsiębiorstwa przetwarzające płaskie wyroby metalowe, centra usług stalowych, które obejmowały również centra usług stalowych związane z zakładami podstawowej produkcji stali, niż na unijne zakłady podstawowej produkcji stali, co wiązałoby się z ryzykiem wystąpienia efektu domina w wielu strategicznych sektorach gospodarki UE, takich jak sektory motoryzacyjny i budowlany lub sektor sprzętu gospodarstwa domowego.
- (287) Oprócz ustaleń przedstawionych w motywach 312–325 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych zauważono, że we wspólnym oświadczeniu wydanym w kwietniu 2025 r. <sup>(33)</sup> zarówno skarżący, jak i europejskie stowarzyszenie dystrybutorów i przetwórców stali (Eurometal) argumentowali, że osłabienie „łańcucha dostaw stali niższego szczebla stanowi zagrożenie dla 13,6 mln bezpośrednich miejsc pracy w sektorach przetwórstwa stali, dostawców pośrednich i przemysłu wytwórczego w UE oraz zagraża szerszej dezindustrializacji europejskiej”. Według skarżącego <sup>(34)</sup> sektor stali zatrudnia bezpośrednio 306 000 osób i odpowiada za nawet 2,5 mln pośrednich miejsc pracy.
- (288) W nawiązaniu do kwestii podniesionej w motywie 247 FHS argumentowało po ujawnieniu ostatecznych ustaleń, że istnienie wolnych mocy produkcyjnych nie może być wykorzystane jednocześnie do wykazania szkody do celów art. 3 rozporządzenia podstawowego ani jako argument w teście dotyczącym interesu Unii na podstawie art. 21 tego rozporządzenia. FHS odniosło się do decyzji Organu Apelacyjnego WTO w sprawie dotyczącej stali walcowanej na gorąco przywożonej z USA <sup>(35)</sup>, w której Organ Apelacyjny wymagał od organów utrzymania spójnych ram analizy w odniesieniu do szkody i związku przyczynowego. Według FHS poleganie przez Komisję na wolnych mocach produkcyjnych zarówno w charakterze szkody, jak i korzyści stanowiło wyraźne naruszenie tej zasady i sprawiło, że jej wniosek dotyczący interesu Unii był niepoprawny z prawnego punktu widzenia.
- (289) Komisja nie zgodziła się z tym argumentem. Po pierwsze, w decyzji Organu Apelacyjnego WTO nie odniesiono się konkretnie do przedmiotowej kwestii, lecz przypomniano, że „organy prowadzące dochodzenie muszą obiektywnie i na podstawie zebranych dowodów określić znaczenie i wagę, jakie należy przypisać każdemu potencjalnie istotnemu czynnikowi. W każdym dochodzeniu ustalenie to zależy od »wpływu«, jaki istotne czynniki wywierają na »stan przemysłu [krajowego]«” <sup>(36)</sup>. Po drugie, nie było sprzeczności w uwzględnieniu z jednej strony negatywnego wpływu przywozu towarów po cenach dumpingowych na wykorzystanie mocy produkcyjnych przemysłu Unii, a z drugiej strony niskiego poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych (63 % w OD). Ten ostatni czynnik z pewnością mógłby być postrzegany jako pozytywny element w ocenie interesu Unii w przypadku nałożenia cel, nie podważając jednak stwierdzonej szkody. Argument ten został zatem odrzucony.
- (290) Po ujawnieniu ostatecznych ustaleń FHS argumentowało, że powyższe wspólne oświadczenie EUROMETAL-u i EUROFER-u można również rozumieć nie tylko jako argument przemysłu dotyczący ochrony hut stali zajmujących się produkcją podstawową, ale również jako argument wskazujący na potrzebę utrzymania opłacalnego dostępu dla producentów niższego szczebla do materiałów do produkcji. FHS twierdziło, że „przywołując cytaty w oderwaniu od kontekstu”, Komisja zaciemniała „rzeczywistą współzależność gospodarczą między sektorami wyższego i niższego szczebla”. Komisja przypomniła, że – jak wyjaśniono w motywach 178 i 312 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych – szereg producentów unijnych posiada przedsiębiorstwa powiązane zajmujące się handlem produktem podobnym albo jego przetwarzaniem. W związku z tym zakłady podstawowej produkcji stali i przetwórcy stali konkurują nie tylko między sobą, ale również z przywozem wyrobów ze stali wyższego i niższego szczebla z państw trzecich, w związku z czym mają do czynienia z tymi samymi wyzwaniami i obawami spowodowanymi globalną nadwyżką mocy produkcyjnych. Komisja uznała, że w cytacie wyjaśniono dokładnie sytuację, w której w interesie wszystkich segmentów unijnego łańcucha wartości stali, począwszy od hut stali zajmujących się produkcją podstawową, przez przetwórców stali i przedsiębiorstwa handlowe, aż po użytkowników końcowych, jest korzystanie z uczciwych warunków konkurencji. Argument ten został zatem odrzucony.

#### 7.4. Wnioski dotyczące interesu Unii

- (291) Biorąc pod uwagę powyższe, Komisja potwierdziła zawarty w motywie 326 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych wniosek, że nie ma przekonujących powodów, aby stwierdzić, iż wprowadzenie środków w odniesieniu do przywozu wyrobów płaskich walcowanych na gorąco pochodzących z państw, których dotyczy postępowanie, nie leży w interesie Unii.

<sup>(33)</sup> „EUROMETAL reprezentuje znaczną część rynku przetwórstwa stali pośredniego w Europie – obejmując prawie 50 % dostaw w UE”. <https://eurometal.net/eu-steelmakers-distributors-demand-whole-value-chain-support/>.

<sup>(34)</sup> [https://www.EUROFER.eu/assets/publications/brochures-booklets-and-factsheets/european-steel-in-figures-2023/FINAL\\_EUROFER\\_Steel-in-Figures\\_2023.pdf](https://www.EUROFER.eu/assets/publications/brochures-booklets-and-factsheets/european-steel-in-figures-2023/FINAL_EUROFER_Steel-in-Figures_2023.pdf).

<sup>(35)</sup> WT/DS184/AB/R, pkt 196–197.

<sup>(36)</sup> Tamże.

## 8. OSTATECZNE ŚRODKI ANTYDUMPINGOWE

## 8.1. Środki ostateczne

(292) Biorąc pod uwagę wnioski dotyczące dumpingu, wynikającej z niego szkody, związku przyczynowego, poziomu środków i interesu Unii oraz uwzględniając art. 9 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, należy wprowadzić ostateczne środki antydumpingowe, aby zapobiec dalszemu wyrządzaniu szkody przemysłowi Unii przez przywóz produktu objętego postępowaniem po cenach dumpingowych.

(293) W związku z powyższym stawki ostatecznego cła antydumpingowego, wyrażone w cenach CIF na granicy Unii przed ocleniem, powinny być następujące:

| Kraj pochodzenia | Przedsiębiorstwo                                                                                 | Margines dumpingu (%) | Margines szkody (%) | Ostateczne cło antydumpingowe (%) |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------------------|
| Egipt            | Ezz Steel Company                                                                                | 11,7 %                | 18,2 %              | 11,7 %                            |
| Egipt            | Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu                                                       | 11,7 %                | 18,2 %              | 11,7 %                            |
| Japonia          | Nippon Steel Corporation                                                                         | 42,1 %                | 30,0 %              | 30,0 %                            |
| Japonia          | Tokyo Steel Co. Ltd.                                                                             | 6,9 %                 | 29,3 %              | 6,9 %                             |
| Japonia          | Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące:<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 32,6 %                | 29,8 %              | 29,8 %                            |
| Japonia          | Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii                                                      | 42,1 %                | 30,0 %              | 30,0 %                            |
| Wietnam          | Formosa Ha Tinh Steel Corporation                                                                | 12,1 %                | 27,0 %              | 12,1 %                            |
| Wietnam          | Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu                                                     | 12,1 %                | 27,0 %              | 12,1 %                            |

(294) Indywidualne stawki cła antydumpingowego dla poszczególnych przedsiębiorstw określone w niniejszym rozporządzeniu zostały ustanowione na podstawie ustaleń niniejszego dochodzenia. Odzwierciedlają one zatem sytuację ustaloną w toku dochodzenia, dotyczącą tych przedsiębiorstw. Te stawki celne mają zatem zastosowanie wyłącznie do przywozu produktu objętego dochodzeniem pochodzącego z państw, których dotyczy postępowanie, oraz produkowanego przez wymienione podmioty prawne.

(295) Stawek tych nie można stosować w odniesieniu do przywozu produktu objętego postępowaniem wytworzonego przez jakiegokolwiek inne przedsiębiorstwo, którego nie wymieniono w części normatywnej niniejszego rozporządzenia, w tym przez podmioty powiązane z przedsiębiorstwami w niej wymienionymi, dlatego przywóz ten powinien podlegać stawce celnej mającej zastosowanie do „całego pozostałego przywozu pochodzącego z Egiptu, Japonii lub Wietnamu”.

- (296) Przedsiębiorstwo może zwrócić się o zastosowanie indywidualnych stawek cła antydumpingowego w przypadku zmiany nazwy przedsiębiorstwa. Wniosek w tej sprawie należy kierować do Komisji <sup>(37)</sup>. Wniosek musi zawierać wszystkie istotne informacje, które pozwolą wykazać, że zmiana nie wpływa na prawo przedsiębiorstwa do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie. Jeśli zmiana nazwy przedsiębiorstwa nie wpływa na prawo do korzystania ze stawki celnej, która ma wobec niego zastosowanie, rozporządzenie dotyczące zmiany nazwy zostanie opublikowane w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej*.
- (297) Do zminimalizowania ryzyka obchodzenia cła w związku z różnicą w stawkach celnych potrzebne są środki szczególne gwarantujące właściwe stosowanie indywidualnych cel antydumpingowych. Stosowanie indywidualnych cel antydumpingowych ma zastosowanie wyłącznie po przedstawieniu ważnej faktury handlowej organom celnym państwa członkowskiego. Faktura musi spełniać wymogi określone w art. 1 ust. 4 niniejszego rozporządzenia. Do czasu przedstawienia takiej faktury przywóz powinien być objęty cłem antydumpingowym mającym zastosowanie do „całego pozostałego przywozu pochodzącego z Egiptu, Japonii lub Wietnamu”.
- (298) Mimo że przedstawienie tej faktury jest konieczne, aby organy celne państw członkowskich zastosowały indywidualne stawki cła antydumpingowego wobec przywozu, nie jest ona jedynym elementem brany pod uwagę przez organy celne. Organy celne państw członkowskich powinny bowiem przeprowadzić zwykłą kontrolę, nawet jeśli otrzymają fakturę spełniającą wszystkie wymogi określone w art. 1 ust. 4 niniejszego rozporządzenia, i podobnie jak we wszystkich innych przypadkach, mogą żądać dodatkowych dokumentów (dokumentów przewozowych itp.) do celów weryfikacji poprawności danych zawartych w oświadczeniu oraz zapewnienia zasadności późniejszego zastosowania stawki celnej zgodnie z prawem celnym.
- (299) Jeżeli wywóz dokonywany przez jedno z przedsiębiorstw korzystających z niższej indywidualnej stawki celnej wzrośnie w znacznym stopniu, w szczególności po wprowadzeniu przedmiotowych środków, tego rodzaju wzrost wielkości wywozu może zostać uznany za stanowiący sam w sobie zmianę struktury handlu ze względu na wprowadzenie środków w rozumieniu art. 13 ust. 1 rozporządzenia podstawowego. W takich okolicznościach można wszcząć dochodzenie w sprawie obejścia środków, o ile spełnione są odpowiednie warunki. Podczas tego dochodzenia można między innymi zbadać potrzebę zniesienia indywidualnych stawek celnych i nałożenia ogólnokrajowego cła.
- (300) W celu zapewnienia należytego egzekwowania cel antydumpingowych cło antydumpingowe dotyczące całego pozostałego przywozu pochodzącego z Egiptu, Japonii lub Wietnamu należy stosować nie tylko w odniesieniu do niewspółpracujących producentów eksportujących w ramach niniejszego dochodzenia, ale również do producentów, którzy nie prowadzili wywozu do Unii w trakcie okresu objętego dochodzeniem.
- (301) Producenci eksportujący, którzy nie dokonywali wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem, powinni mieć możliwość złożenia wniosku do Komisji o objęcie ich stawką cła antydumpingowego ustaloną dla przedsiębiorstw współpracujących nieobjętych próbą. Komisja powinna przychylić się do tego wniosku, o ile spełnione są trzy warunki. Nowy producent eksportujący musiałby wykazać, że: (i) nie dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem do Unii w okresie objętym dochodzeniem; (ii) nie jest powiązany z producentem eksportującym, który dokonywał takiego wywozu; oraz (iii) dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem po okresie objętym dochodzeniem lub przyjął nieodwołalne zobowiązanie umowne do wywozu znacznej ilości tego produktu.

## 8.2. Ostateczne pobranie cła tymczasowego

- (302) Ze względu na ustaloną wysokość marginesów dumpingu oraz zważywszy na poziom szkody, jaką poniósł przemysł Unii, należy dokonać ostatecznego poboru kwot zabezpieczonych w formie tymczasowych cel antydumpingowych nałożonych rozporządzeniem w sprawie cel tymczasowych do wysokości ustalonych na mocy niniejszego rozporządzenia.

## 8.3. Pobór z mocą wsteczną

- (303) Jak wspomniano w sekcji 1.2., Komisja objęła przywóz produktu objętego dochodzeniem obowiązkiem rejestracji.

<sup>(37)</sup> E-mail: TRADE-TDI-NAME-CHANGE-REQUESTS@ec.europa.eu; European Commission, Directorate-General for Trade, Directorate G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruxelles/Brussel, Belgium.

- (304) Jak określono w motywie 336 rozporządzenia w sprawie cel tymczasowych, na ówczesnym etapie dochodzenia Komisja nie mogła podjąć decyzji o ewentualnym stosowaniu środków antydumpingowych z mocą wsteczną. W związku z tym Komisja musi podjąć decyzję, zgodnie z art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego, czy od przywozu w okresie rejestracji należy pobrać z mocą wsteczną ostateczne środki antydumpingowe.
- (305) Na ostatecznym etapie dochodzenia przeprowadzono ocenę danych zgromadzonych w kontekście rejestracji. Komisja zbadała, czy kryteria zawarte w art. 10 ust. 4 rozporządzenia podstawowego zostały spełnione w odniesieniu do poboru cel ostatecznych z mocą wsteczną.
- (306) Z analizy Komisji wynika, że nie nastąpił żaden dalszy znaczny wzrost przywozu poza poziomem przywozu, który spowodował szkodę, w okresie objętym dochodzeniem, jak określono w art. 10 ust. 4 lit. d) rozporządzenia podstawowego. Na potrzeby tej analizy Komisja porównała średnią miesięczną wielkość przywozu produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem (kolumna 2) ze średnią miesięczną wielkością przywozu w okresie od miesiąca następującego po wszczęciu niniejszego dochodzenia do ostatniego pełnego miesiąca poprzedzającego wprowadzenie środków tymczasowych (kolumna 3). Również po porównaniu średniej miesięcznej wielkości przywozu produktu objętego postępowaniem w okresie objętym dochodzeniem ze średnią miesięczną wielkością przywozu w okresie rozpoczynającym się w miesiącu następującym po wszczęciu niniejszego dochodzenia, a kończącym się ostatniego dnia miesiąca, w którym wprowadzono środki tymczasowe (kolumna 4), nie odnotowano żadnego dalszego znacznego wzrostu, a wręcz przeciwnie, przywóz znacznie spadł:

| Średnia miesięczna w okresie<br>badanym          | Okres objęty dochodzeniem<br>(kolumna 2) | 09/2024 do 03/2025<br>(column 3) | 09/2024 do 04/2025<br>(Kolumna 4) |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| Egipt                                            | 68 642                                   | 27 738                           | 24 271                            |
| Japonia                                          | 90 004                                   | 38 232                           | 40 625                            |
| Wietnam                                          | 99 557                                   | 25 176                           | 23 640                            |
| Ogółem: Państwa, których<br>dotyczy postępowanie | 258 203                                  | 91 146                           | 88 536                            |

Źródło: Eurostat, baza danych Surveillance

- (307) W związku z tym uznano, że warunki poboru cel z mocą wsteczną nie zostały spełnione.

9. PRZEPIS KOŃCOWY

- (308) Zgodnie z art. 109 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2024/2509 <sup>(38)</sup>, gdy kwotę należy zwrócić w następstwie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, do wypłaty należnych odsetek stosuje się stopę oprocentowania stosowaną przez Europejski Bank Centralny w odniesieniu do jego głównych operacji refinansujących, opublikowaną w serii C Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej, obowiązującą pierwszego kalendarzowego dnia każdego miesiąca.
- (309) Środki przewidziane w niniejszym rozporządzeniu są zgodne z opinią komitetu ustanowionego w art. 15 ust. 1 rozporządzenia (UE) 2016/1036,

PRZYJMUJE NINIEJSZE ROZPORZĄDZENIE:

Artykuł 1

1. Nakłada się ostateczne cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, nawet w zwojach (w tym wyrobów ciętych na wymiar i taśm), niepoddanych innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowanych, niepowleczonych ani niepokrytych, obecnie objętych kodami CN 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (kod TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (kod TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (kody TARIC 7226 19 10 91, 7226 19 10 95), 7226 91 91 i 7226 91 99, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu.

<sup>(38)</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2024/2509 z dnia 23 września 2024 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii (Dz.U. L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj>).

Wyłączone są następujące produkty:

- (i) wyroby ze stali nierdzewnej i ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych;
- (ii) wyroby ze stali narzędziowej i szybkotnącej;
- (iii) wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów o grubości przekraczającej 10 mm i szerokości co najmniej 600 mm; oraz
- (iv) wyroby, nie w zwojach, bez wypukłych wzorów, o grubości od 4,75 mm do 10 mm i szerokości co najmniej 2 050 mm.

2. Stawka ostatecznego cła antydumpingowego mająca zastosowanie do ceny netto na granicy Unii przed ocleniem jest następująca dla produktów opisanych w ust. 1 i wyprodukowanych przez poniższe przedsiębiorstwa:

| Kraj pochodzenia | Przedsiębiorstwo                                                                                 | Ostateczne cło antydumpingowe | Dodatkowy kod TARIC |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------|
| Egipt            | Ezz Steel Company                                                                                | 11,7 %                        | 89M8                |
| Egipt            | Cały pozostały przywóz pochodzący z Egiptu                                                       | 11,7 %                        | 8999                |
| Japonia          | Nippon Steel Corporation                                                                         | 30,0 %                        | 89M9                |
| Japonia          | Tokyo Steel Co. Ltd.                                                                             | 6,9 %                         | 89MA                |
| Japonia          | Pozostałe przedsiębiorstwa współpracujące:<br>— Daido Steel Co., Ltd.<br>— JFE Steel Corporation | 29,8 %                        | 89MB<br>89ME        |
| Japonia          | Cały pozostały przywóz pochodzący z Japonii                                                      | 30,0 %                        | 8999                |
| Wietnam          | Formosa Ha Tinh Steel Corporation                                                                | 12,1 %                        | 89MC                |
| Wietnam          | Cały pozostały przywóz pochodzący z Wietnamu                                                     | 12,1 %                        | 8999                |

3. Obecne środki antydumpingowe nie mają zastosowania do wietnamskiego producenta eksportującego, czyli grupy Hoa Phat, składającej się z Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Stock Company, Hoa Phat Cold Rolled Steel Company Limited, Hoa Phat Steel Sheet Co., Ltd/Hoa Phat Steel Sheet Limited Liability Company, Hoa Phat Steel Pipe Company Limited – oddział w Hung Yen, Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Co., Ltd/Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Company Limited oraz Hoa Phat Da Nang Steel Pipe Company Limited (dodatkowy kod TARIC 89MD).

4. Stosowanie indywidualnych stawek celnych ustalonych dla przedsiębiorstw wymienionych w ust. 2 uwarunkowane jest przedstawieniem organom celnym państw członkowskich ważnej faktury handlowej, która musi zawierać oświadczenie następującej treści, opatrzone datą i podpisem pracownika podmiotu wystawiającego fakturę, ze wskazaniem imienia i nazwiska oraz stanowiska: *Ja, niżej podpisany, poświadczam, że [ilość w tonach] [produktu objętego postępowaniem] sprzedana na wywóz do Unii Europejskiej objęta niniejszą fakturą została wytworzona przez [nazwa i adres przedsiębiorstwa] [dodatkowy kod TARIC] w [Egipcie, Japonii lub Wietnamie]. Oświadczam, że informacje zawarte w niniejszej fakturze są pełne i zgodne z prawdą. Do czasu przedstawienia takiej faktury obowiązuje cło mające zastosowanie do całego pozostałego przywozu pochodzącego z [Egiptu, Japonii lub Wietnamu].*

5. O ile nie określono inaczej, zastosowanie mają obowiązujące przepisy dotyczące należności celnych.

#### Artykuł 2

Kwoty zabezpieczone w postaci tymczasowego cła antydumpingowego na podstawie rozporządzenia wykonawczego (UE) 2025/670 nakładającego tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów płaskich walcowanych na gorąco z żeliwa, stali niestopowej i pozostałej stali stopowej, pochodzących z Egiptu, Japonii i Wietnamu, zostają ostatecznie pobrane. Zabezpieczone kwoty przekraczające ostateczne stawki cła antydumpingowego zostają zwolnione.

### Artykuł 3

Art. 1 ust. 2 można zmienić w celu dodania nowych producentów eksportujących z Egiptu, Japonii i Wietnamu i objęcia ich odpowiednią średnią ważoną stawką cła antydumpingowego dla nieobjętych próbą przedsiębiorstw współpracujących. Nowy producent eksportujący przedstawia dowody potwierdzające, że:

- a) nie dokonał wywozu towarów opisanych w art. 1 ust. 1 w okresie objętym dochodzeniem (od 1 kwietnia 2023 r. do 31 marca 2024 r.);
- b) nie jest powiązany z żadnym eksporterem ani producentem podlegającym środkom wprowadzonym na mocy niniejszego rozporządzenia, który mógł współpracować w pierwotnym dochodzeniu; oraz
- c) faktycznie dokonywał wywozu produktu objętego postępowaniem albo przyjął nieodwołalne zobowiązanie umowne do wywozu znacznych ilości tego produktu do Unii po okresie objętym dochodzeniem.

### Artykuł 4

1. Jeżeli cło za ilości przekraczające kontyngent taryfowy, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2019/159, zaczyna mieć zastosowanie do wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa, stali niestopowej lub pozostałej stali stopowej, nawet w zwojach (w tym wyrobów ciętych na wymiar i taśm), niepoddanych innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowanych, niepowleczonech ani niepokrytych, i przewyższa poziom cła antydumpingowego określony w art. 1 ust. 2, pobiera się jedynie cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2019/159.

2. W okresie stosowania ust. 1 zawieszają się pobór ceł nałożonych na podstawie niniejszego rozporządzenia.

3. Jeżeli cło za ilości przekraczające kontyngent taryfowy, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2019/159, zaczyna mieć zastosowanie do wyrobów walcowanych płaskich z żeliwa, stali niestopowej lub pozostałej stali stopowej, nawet w zwojach (w tym wyrobów ciętych na wymiar i taśm), niepoddanych innej obróbce niż walcowanie na gorąco, nieplaterowanych, niepowleczonech ani niepokrytych, i jest określone na poziomie niższym niż poziom cła antydumpingowego określonego w art. 1 ust. 2, pobiera się cło za ilości powyżej kontyngentu, o którym mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2019/159, powiększone o różnicę między tym cłem a wyższym cłem antydumpingowym określonym w art. 1 ust. 2.

4. Zawieszają się części kwoty cła antydumpingowego niepobraną zgodnie z ust. 3.

5. Zawieszenia, o których mowa w ust. 2 i 4, są ograniczone w czasie do okresu stosowania cła za ilości powyżej kontyngentu, o którym to cło mowa w art. 1 ust. 6 rozporządzenia wykonawczego (UE) 2019/159.

### Artykuł 5

Postępowanie antydumpingowe dotyczące przywozu produktu, o którym mowa w art. 1 ust. 1, pochodzącego z Indii, niniejszym zostaje zakończone.

### Artykuł 6

Niniejsze rozporządzenie wchodzi w życie następnego dnia po jego opublikowaniu w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Niniejsze rozporządzenie wiąże w całości i jest bezpośrednio stosowane we wszystkich państwach członkowskich.

Sporządzono w Brukseli dnia 25 września 2025 r.

W imieniu Komisji  
Przewodnicząca  
Ursula VON DER LEYEN